

Caracterización del Sector Artesanal del Municipio de Nobsa (Boyacá)

Nelson Armando Gutiérrez Sanabria y Andrés Fernando Vega Parada

Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia U.P.T.C

Nota del Autor

Nelson A. Gutiérrez y Andrés F. Vega, Escuela de Administración de Empresas, Facultad

Seccional Sogamoso, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia U.P.T.C.

La Correspondencia Relacionada con Este Proyecto Debe Ser Dirigida a Nelson Armando
Gutiérrez, Escuela de Administración de Empresas, Facultad Seccional Sogamoso, Universidad

Pedagógica y Tecnológica de Colombia U.P.T.C, Email: nelsonguti089@gmail.com

Caracterización del Sector Artesanal del Municipio de Nobsa (Boyacá)

Nelson Armando Gutiérrez Sanabria y Andrés Fernando Vega Parada

Directora: Martha Stella Martínez Bernal

Magister en Administración

Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia U.P.T.C

Mayo 2018

Nota del Autor

Nelson Armando Gutiérrez Sanabria y Andrés Fernando Vega Parada

Monografía para Optar al Título de Administrador de Empresas

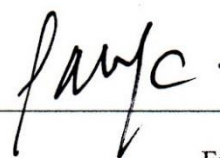
Escuela de Administración de Empresas, Facultad Seccional Sogamoso, Universidad Pedagógica
y Tecnológica de Colombia U.P.T.C.

La Correspondencia Relacionada con Este Proyecto Debe Ser Dirigida a Nelson Armando
Gutiérrez, Escuela de Administración de Empresas, Facultad Seccional Sogamoso, Universidad
Pedagógica y Tecnológica de Colombia U.P.T.C, Email: nelsonguti089@gmail.com

NOTA DE ACEPTACIÓN

A stylized, cursive handwritten signature in black ink, positioned above a horizontal line.

Firma del Director.

A cursive handwritten signature in black ink, positioned above a horizontal line.

Firma del Jurado.

A cursive handwritten signature in black ink, positioned above a horizontal line.

Firma del Jurado.

Sogamoso, Mayo de 2018.

Agradecimientos.

Nuestro profundo agradecimiento a la Magister en Administración de Empresas Martha Stella Martínez Bernal, directora de este proyecto de grado, por su dedicación, esfuerzo, conocimientos, así como su sabiduría en la orientación de este proceso, paciencia y gran motivación que han contribuido a este proyecto.

Un agradecimiento especial a nuestras familias que han contribuido en nuestra formación y generosamente en el desarrollo del mismo.

Y principalmente gracias a Dios que nos ha permitido contar con la salud el tiempo y los medios necesarios para cumplir a cabalidad con nuestro propósito.

Andrés Fernando Vega Parada

Nelson Armando Gutiérrez Sanabria

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	1
1. Planteamiento del Problema	3
1.1 Formulación del Problema.....	5
1.2 Sistematización del Problema	5
2. Objetivos	6
2.1 Objetivo General.....	6
2.2 Objetivos Específicos	6
3. Justificación	7
4. Marco de Referencia	8
4.1 Marco Teórico.	8
4.2 Marco Conceptual.	11
4.3 Marco Legal.....	13
4.4 Marco Espacial	14
4.4.1 Imagen municipio de Nobsa.	17
5. Estado del Arte	18
6. Diseño Metodológico.....	20
6.1 Tipo del Estudio.....	20
6.2 Diseño de la Investigación.....	20

6.3 Técnica de Recolección de Datos.	21
6.4 Población y Muestra.....	21
6.5 Método de Investigación.	22
7. Resultados.....	22
7.1 Identificar para la Caracterización el Número de Organizaciones que Pertenecen al Sector Artesanal en el Municipio de Nobsa.....	22
7.2 Clasificar que Tipos de Actividades Artesanales Existen Actualmente en el Municipio de Nobsa.....	23
7.3 Describir Mediante la Caracterización los Factores que Afectan la Competitividad de los Productores Artesanales en el Municipio de Nobsa.	24
7.4 Tablas y Gráficos Correspondientes al Estudio Según sus Factores.....	25
7.4.1. Factor administrativo y gerencial.	26
7.4.2 Factor de recursos humanos.	37
7.4.3 Factor de innovación.....	42
7.4.4 Factor maquinaria equipo y tecnología.	47
7.4.5. Factor de marketing.	50
7.4.6. Factor producción y producto.....	57
7.4.7. Factor financiero.	67
7.4.8 Factor ambiental y responsabilidad social.	72
8. Conclusiones.....	79

9.	Recomendaciones.	81
10.	Bibliografía E Infografía.	84
11.	Anexos.....	88

LISTA DE TABLAS.

Tabla 1. Descripción de las Actividades Económicas.	24
Tabla 2. Cuál considera el problema más relevante del sector artesanal.	25
Tabla 3. Número de empleados.	29
Tabla 4. Descripción de las Asociaciones del Municipio de Nobsa.	33
Tabla 5. Descripción de los apoyos que reciben los Artesanos.	36
Tabla 6. Otras labores que realizan las personas, fuera de la artesanal.	37
Tabla 7. Descripción de otra línea de innovación.	44
Tabla 8. Descripción de los procesos o productos que han tenido impacto en la población de Nobsa.	45
Tabla 9. Descripción de respuestas de No debería tener cambios el sector artesanal.	46
Tabla 10. Descripción de respuestas de Si debería tener cambios el sector artesanal.	47
Tabla 11. Técnicas para obtener clientes.	52
Tabla 12. Forma de manejo de las bases de Datos.	53
Tabla 13. Descripción de Otros factores que limitan el aumento de las ventas.	56
Tabla 14. Descripción de la disponibilidad de insumos según la actividad.	58
Tabla 15. Descripción de otra forma de comercializar los productos.	60
Tabla 16. Descripción del valor agregado que ofrecen los artesanos de Nobsa.	62
Tabla 17. Descripción del por qué los productos tienen o no una demanda constante.	65
Tabla 18. Descripción de los créditos que poseen los Artesanos de Nobsa.	70
Tabla 19. Descripción de las empresas que poseen plan de manejo Ambiental.	73

Tabla 20. Descripción de las entidades que realizan capacitaciones de manejo ambiental a los artesanos del municipio de Nobsa.....	74
Tabla 21. Descripción de los beneficios recibidos por las empresas por la práctica de programas de manejo ambiental.	75
Tabla 22. Cuenta su empresa con un programa de responsabilidad social.	75
Tabla 23. Cuál ha sido la motivación que le ha llevado a implementar la responsabilidad social en su empresa.....	76
Tabla 24. Descripción de número de empresas y programas de bienestar para las personas que estas poseen	78

LISTA DE GRAFICOS.

Gráfico 1. Actividades artesanales que se realizan en Nobsa.	23
Gráfico 2. Ubicación de la Empresa.	26
Gráfico 3. Tiene registro mercantil ante la cámara de comercio.	26
Gráfico 4. Régimen al que pertenece.	27
Gráfico 5. Genero del Propietario.	28
Gráfico 6. Tipo de Sociedad.	28
Gráfico 7. Tamaño de la empresa.	30
Gráfico 8. Formación académica del representante.	30
Gráfico 9. Manera en que realiza la actividad artesanal.	31
Gráfico 10. Años que lleva realizando la actividad económica.	32
Gráfico 11. Pertenece a alguna cooperativa o asociación de artesanos.	33
Gráfico 12. En caso de no le gustaría pertenecer a alguna asociación o cooperativa.	34
Gráfico 13. Cuenta con apoyo institucional de alguna entidad.	34
Gráfico 14. Descripción de las entidades que apoyan a los artesanos.	35
Gráfico 15. Forma en la que este apoyo se ve representado.	35
Gráfico 16. Realiza alguna actividad económica a parte de la artesanal.	36
Gráfico 17. Tipo de contrato con el que vinculan a sus empleados.	37
Gráfico 18. Principal aspecto que tiene en cuenta para contratar.	38
Gráfico 19. Realiza planes de capacitación para empleados.	39
Gráfico 20. Se le permite a los empleados participar en el aporte de ideas y toma de decisiones en la empresa.	39

Gráfico 21. Frecuencia con la que contrata a los trabajadores de la empresa.....	40
Gráfico 22. Realiza los aportes de seguridad social que están contemplados en la ley 1607 de 2012, en Colombia.	41
Gráfico 23. Realiza algún programa de bienestar, motivación y competitividad para los trabajadores.....	41
Gráfico 24. Sabe que es innovación.	42
Gráfico 25. Destina recursos para innovar en su empresa.	43
Gráfico 26. En caso de ser afirmativa la pregunta anterior, ¿en qué línea implementa el concepto de innovación?	43
Gráfico 27. Su empresa es pionera en el diseño de algún proceso tecnológico o producto que haya tenido impacto en la población artesanal de Nobsa.	44
Gráfico 28. Cree usted que el sector artesanal debe tener cambios en tecnología y procesos de producción.	46
Gráfico 29. Qué tipo de maquinaria utiliza.....	47
Gráfico 30. Años de uso en promedio tienen los equipos.	48
Gráfico 31. Tecnología involucrada en la producción de la empresa.	49
Gráfico 32. Destina recursos para mejorar la tecnología.....	49
Gráfico 33. En qué periodo del año las ventas aumentan.	50
Gráfico 34. Considera que existe una gran competencia en su sector comercial.....	50
Gráfico 35. En caso de ser si la respuesta anterior ¿Dónde se ubica su principal competencia?	51
Gráfico 36. Establece técnicas para obtener nuevos clientes.....	51

Gráfico 37. Maneja alguna base de datos que le permitan conocer el número de clientes actuales, ocasionales y periódicos.	53
Gráfico 38. La empresa dispone de información de sus competidores en cuanto a (calidad de sus productos, servicios, fuerza de ventas y precios).....	54
Gráfico 39. Tiene acuerdos o alianzas estratégicas para incrementar sus ventas.	55
Gráfico 40. Cuál considera como la principal dificultad que limita el aumento de las ventas.	56
Gráfico 41. Qué disponibilidad tiene en cuanto a materias primas e insumos.	57
Gráfico 42. Cual opción representa la mayor dificultad para obtener la materia prima.....	59
Gráfico 43. Dónde comercializa sus productos.....	60
Gráfico 44. Cómo da a conocer sus productos.....	61
Gráfico 45. Sus productos tienen valor agregado frente al mercado artesanal.	61
Gráfico 46. Forma en la que se realiza el control de calidad de los productos.....	62
Gráfico 47. Frecuencia con la que realiza control de calidad a sus productos.	63
Gráfico 48 Los productos tienen una demanda constante.	64
Gráfico 49. Con base en que criterios establece el precio de sus productos.....	65
Gráfico 50. Considera necesaria la creación de un lugar específico para ofrecer los productos en el municipio.....	66
Gráfico 51. Cuál fue su fuente de recursos económicos para emprender el negocio.....	67
Gráfico 52. Posee la empresa un sistema contable.....	68
Gráfico 53. Sus ingresos alcanzan para cubrir con las obligaciones: Financieras, proveedores y le permite sostenibilidad.....	68
Gráfico 54. Cuenta actualmente con una fuente de financiación o crédito.	69
Gráfico 55. En qué sector de la empresa aplica la financiación.....	70

Gráfico 56. La empresa en mayor medida utiliza las entidades crediticias para.	71
Gráfico 57. Cuenta con un plan de manejo ambiental.	72
Gráfico 58. El municipio u otras instituciones le han brindado capacitaciones o herramientas para el establecimiento de programas de manejo ambiental.	73
Gráfico 59. Ha recibido algún tipo de beneficio (tributario, económico, Personal) a partir de la práctica de programas de manejo ambiental.	74
Gráfico 60. Conoce usted la responsabilidad social según la ISO 26000.	75
Gráfico 61. Su empresa contrata personas con algún tipo de discapacidad, reinsertados, grupos indígenas.	76
Gráfico 62. Su empresa tiene algún programa de bienestar que mejore la calidad de vida de las personas del entorno.	77

LISTA DE MAPAS.

Mapa 1. Ubicación geográfica del municipio de Nobsa.....	17
Mapa 2. Mapa municipio de Nobsa (Centro).....	18

Introducción

Actualmente los municipios se desempeñan en un ambiente de constantes cambios, en factores sociales, ambientales y especialmente económicos. Es importante conocer como estos factores inciden en su participación para su desarrollo económico y como estos pueden ser encaminados para la identificación de necesidades que permitan la formulación de nuevos proyectos.

Boyacá cuenta en la actualidad con organizaciones que aportan a la economía del país ya que son generadoras de empleos directos e indirectos que de una manera u otra benefician a la región y al país en general; un buen porcentaje de estos corresponden al grupo de pequeñas y micro - empresas que desarrollan actividades artesanales.

Este proyecto tiene como objetivo principal caracterizar las organizaciones del sector artesanal del municipio de Nobsa (Boyacá); conocer el estado de estas organizaciones para determinar qué medidas o estrategias puede crear el gobierno territorial y lograr interceder en este mercado; a su vez dar a conocer los diferentes aspectos que forman parte de este sector económico.

La administración de Nobsa directamente busca fortalecer este sector en el municipio debido a la trayectoria que sus habitantes han desarrollado a través del tiempo en este tipo de actividades artesanales; aprovechar lo que se considera como un potencial económico que ha sido bien explorado y establecer que las organizaciones deben estar conscientes de sus competidores, impulsar la actividad artesanal, crear cambios de mentalidad en los artesanos para permanecer

constantemente buscando estrategias y generar ventaja competitiva; desarrollando así un análisis estratégico de su entorno que identifique sus respectivas fortalezas y debilidades en beneficio de la economía individual de los productores artesanales y de Nobsa en general. (Plan de desarrollo de Nobsa Boyacá, 2016).

Resulta pertinente generar estudios que permitan determinar la situación actual del entorno en el que el sector Artesanal desarrolla sus actividades en el municipio y de las diversas problemáticas que estas presentan; siendo este un punto de partida para proveer al gobierno local de la información necesaria y poder tomar decisiones administrativas que sirvan para fortalecer e impulsar este sector económico del municipio.

1. Planteamiento del Problema

Es necesario que los distintos municipios conozcan el funcionamiento de los diferentes sectores económicos para conformar una base de datos que aporte información confiable y veraz que potencialice a los mismos; implementando políticas que sirvan en conjunto, como un trabajo en equipo entre administración municipal y las personas que los conforman, desarrollando los correspondientes subsectores económicos en cuestión, logrando explotar el potencial y generar una ventaja competitiva.

Actualmente en Colombia las organizaciones de carácter artesanal están pasando por una serie de dificultades internas y externas que afectan de gran manera su productividad. “Las organizaciones carecen de sistemas de planeación, organización, administración y control eficiente, también de tecnologías propias de la gestión y desarrollo de sus actividades productivas”.(Kauffman, S. 2001).

Se estima que en Colombia 260.000 personas están vinculadas directamente al sector en calidad de artesanos y cerca de 1.200.000 son artesanos de dedicación temporal o agentes comerciales de prestación de servicios y otros aspectos relacionados a la actividad artesanal. (Artesanías de Colombia, 2017).

Datos oficiales del sector afirman que el nivel educativo de los artesanos del país es muy bajo, ya que el (17%) no posee estudios, superando al promedio nacional que está por debajo del (5%),

este aspecto es influenciado principalmente por la informalidad del proceso de aprendizaje que normalmente es llevado a cabo en un ambiente familiar, estos conocimientos se transmiten de generación en generación y son muy pocos los artesanos que reciben formación académica. Estamos hablando que los artesanos que aprenden el oficio en el hogar corresponden a un (48.32%), en talleres particulares un (14.39%) y en capacitación o cursos certificados un (7.32%); el (24.41%) de la producción se realiza totalmente a mano; el (57.10%) utiliza herramientas simples. También se caracteriza por utilizar principalmente recursos naturales como insumo básico en la elaboración de sus productos. (Artesanías de Colombia, 2017).

Los oficios más importantes son la tejeduría con el (57.52%), la madera con el (13.48), y la cerámica con el (7.37%); el (56.11%) del sector artesanal desarrolla su actividad en pequeñas unidades productivas y en forma individual. Algunos de los problemas que afrontan estos talleres son: dificultades por escasez de mano de obra (21.33%), inestabilidad (10.89%) y falta de personal calificado (8.96%); en cuanto a los niveles de organización el (82.38%) de los artesanos no a participado en ningún tipo de organización, y que solo el (12.81%) pertenece a asociaciones gremiales, comunitarias para la producción y comercialización (Artesanías de Colombia, 2017).

“En Colombia se identificaron las zonas productoras de artesanías, donde se distinguen los departamentos de Nariño que concentra el (14.34%) de la población, Sucre (10.06%) Córdoba (9.34 %), Boyacá (8.43%), Cesar (6.95%), Atlántico (6.52%) y Tolima (5.15%)” (Revista Dinero 2015).

Para el caso específico del sector artesanal es importante identificar las diferentes posibilidades de productos y oficios, analizando su diverso mercado para crear una hoja de ruta en cuanto al proceso a seguir con el fin de impulsar el sector en el municipio estableciendo las características que comprometen su buen desarrollo y cuáles son las que propician oportunidades y mejoras de los negocios.

1.1 Formulación del Problema

¿Con la caracterización del sector artesanal se contribuye al desarrollo competitivo en Nobsa (Boyacá)?

1.2 Sistematización del Problema

1. ¿Cuál es el número de organizaciones que pertenecen al sector artesanal en el municipio de Nobsa para su caracterización?
2. ¿Qué tipos de actividades artesanales existen actualmente en el municipio de Nobsa?
3. ¿Cuáles son los factores que afectan la competitividad de los productores artesanales en el municipio de Nobsa?

2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Realizar la caracterización del sector artesanal del municipio de Nobsa (Boyacá).

2.2 Objetivos Específicos

1. Identificar para la caracterización el número de organizaciones que pertenecen al sector artesanal en el municipio de Nobsa.
2. Clasificar que tipos de actividades Artesanales existen actualmente en el municipio de Nobsa.
3. Describir mediante la caracterización los factores que afectan la competitividad de los productores artesanales en el municipio de Nobsa.

3. Justificación

Este estudio presenta los datos necesarios para ofrecer una información precisa; la cual sirve como instrumento para la mejora sostenible y el fortalecimiento por parte de las autoridades municipales para lograr una mejora constante y una óptima explotación del sector artesanal, ya que es una parte importante del sistema económico y estimularla generará empleo abriendo así una gran ventana de oportunidades para los artesanos del municipio.

Con la caracterización del sector se buscó identificar qué factores influyen en el crecimiento de las organizaciones artesanales y cuales afectan en el decrecimiento de las mismas, la falta de conocimiento de estos factores limita la capacidad de implementar estrategias que lleven a un desarrollo económico que impulse el avance del sector.

Este proyecto se llevó a cabo por petición explícita de la Alcaldía del municipio de Nobsa, dentro del cual se establece el estudio de caracterización del sector artesanal del municipio, y sirve como herramienta para la actual y futuras administraciones municipales; el cual aporta datos precisos y puntuales para que dentro de su plan de desarrollo se evalúen las estrategias brindadas permitiendo así la toma de decisiones que aumenten el nivel de competitividad del sector artesanal.

Es un estudio centrado en la caracterización del sector artesanal, el cual tiene como prioridad arrojar datos precisos para así establecer una información oportuna de la actualidad del sector que servirá como línea base para estudios futuros visualizando los aspectos influyentes más relevantes

positiva y negativamente en el desarrollo competitivo del sector que dinamiza la economía del municipio de Nobsa.

Finalmente con la consecución de esta clase de información se plantean las bases para llevar el sector de la mano de la administración municipal; la cual tiene como objeto encaminar el mismo a niveles muy competitivos y empezar planes de negocios que visualicen a los artesanos que existen, e incrementar el impacto económico artesanal que presenta Nobsa para el Departamento de Boyacá.

4. Marco de Referencia

4.1 Marco Teórico.

El sector Artesanal cuenta con una amplia participación en la economía nacional y para el municipio de Nobsa no puede pasar desapercibido, por esta razón el desarrollo empresarial y el nivel de competitividad debe ser monitoreado, es necesario fortalecer desde la teoría administrativa las actividades del sector artesanal para optimizar los procesos y sus diferentes opciones de crecimiento.

Nelson, R. R., & Winter, S.G. (1982) afirman que los recursos de manera aislada no son productivos ni generan ventajas; como recursos se debe tener en cuenta la manera en que estos pueden ser integrados, organizados y aplicados en rutinas organizativas, estrechamente coordinadas.

Barney, J. (1991) considera el capital organizacional como un recurso que incluye aspectos administrativos como: las líneas de Autoridad, la planeación formal e informal, la estructura organizacional, la coordinación de los sistemas y la forma en que los empleados tienen un empoderamiento de la misma para desarrollar el correcto funcionamiento. Aparte la cultura organizacional tiene relación directa con las tradiciones, los valores y los comportamientos sociales de la organización siendo considerado un recurso importante en la generación de ventajas competitivas sostenibles.

Hall, A. (1992) clasifica los recursos así: Recursos intangibles (Organización, conocimiento, reputación). Recursos tangibles (Humanos, financieros y recursos físicos). Recursos humanos (Conocimiento de los individuos, formación y habilidades), los organizacionales (Rutinas, cultura empresarial sistemas de planificación y control) y los Tecnológicos (Patentes, saber hacer y la capacidad de innovación).

Por otra parte, Wiersema, M. F., & Bantel, K. A. (1992) mencionan que un elemento de alta relevancia es la cabeza de la organización quien debe ser un líder integral; tener la capacidad para dirigir la misma, generar soluciones a los problemas de la empresa y poseer habilidades como: manejar grandes cantidades de información, adaptabilidad al cambio, mantener la organización en ambientes de presión e incertidumbre; habla también del nivel educativo que deben poseer los líderes de la organización, ya que a través de su educación, el directivo debe aplicar los conocimientos de manera positiva para motivar y ser capaz de guiar a sus empleados al cumplimiento de objetivos y estrategias planteadas.

Este proyecto se basa en la teoría de recursos y capacidades. Grant, R. M. (1999) quien afirma: “Los recursos y capacidades de una empresa son los factores fundamentales en la formulación de estrategias: aparecen como las principales constantes sobre las que la empresa puede establecer una identidad y estructurar una estrategia, cuentan como las fuentes primarias de la empresa”; a su vez establece un marco integrador, con el enfoque que se alimenta de numerosos trabajos como los de (Conner, K. R. 1991); (Mauri, A. J., & Michaels, M. P. 1998) y (Camisón, Z. C. 2001). Es posible reconocer la importancia que tienen los recursos y capacidades en la generación de ventajas competitivas y el éxito de los mercados en la manera en la que estos son gestionados.

Lezamiz, M., Matey, J., Moso, M., & Unzueta, M. (2001) señalan que las pequeñas y medianas empresas hoy en día son reconocidas por su aporte en la economía del país, donde el éxito de las mismas está ligado a la innovación que estas presenten, la capacidad de innovar en productos, mercados o tendencias es de vital importancia para mantenerse de manera competitiva; la organización debe permanecer en constante cambio en proceso productivo como en modelos de gestión

Por ultimo Donrrosoro, I. (2001) menciona que la capacidad de supervivencia de la empresa está directamente ligada con la adquisición de activos tecnológicos; por lo que afirma que la tecnología aplicada en la organización genera ventajas frente a la competencia, en este campo se abordan directamente las competencias relacionadas con las TIC, estas operan como contribuyentes en la estandarización de procesos, dando como resultado la reducción de costos,

siendo también utilizadas dichas tecnologías para una orientación al mercado ya que a mayor capacidad de comunicación se genera una mayor proximidad al cliente.

4.2 Marco Conceptual.

Para abordar de manera clara este proyecto es necesario que el lector se apoye en unos conceptos que fortalezcan su elemento de juicio y su argumentación frente al tema, a continuación citamos algunos términos que le permitirán centrarse más en el objeto de estudio de esta investigación.

Artesano: Persona que ejerce una actividad creativa en torno de un oficio concreto, en un nivel preponderante manual y conforme a sus conocimientos y habilidades técnicas y artísticas. Trabaja en forma autónoma, deriva su sustento principalmente de dicho trabajo y transforma en bienes útiles su esfuerzo físico y mental. (Artesanías de Colombia, 2017).

Artesanía: Bien que se realiza a través de las especialidades de los oficios y que se lleva a cabo con predominio de la energía humana física y mental, complementada generalmente con herramientas y maquinas relativamente simples. (Artesanías de Colombia, 2017).

Análisis de recursos y capacidades: Es una herramienta poderosa para calibrar los activos competitivos de una empresa y determinar si pueden apoyar una ventaja competitiva sustentable sobre los rivales. (Peteraf, T. Y. 2012).

Calidad: Se refiere a lograr productos y servicios cada vez mejores y a precios cada vez más competitivos. Esto significa hacer las cosas bien desde el principio en lugar de cometer errores y corregirlos. (Stoner, J. A., Freeman, R. E., Sacristan, P. M., & Gilbert, D. R. 1996).

Capital humano: El conocimiento y las habilidades que forman parte de las personas, su salud y la calidad de sus hábitos de trabajo (Becker, G. S. 1964).

Caracterización: Desde una perspectiva investigativa la caracterización es una fase descriptiva con fines de identificación, entre otros aspectos, de los componentes, acontecimientos (cronología e hitos), actores, procesos y contexto de una experiencia, un hecho o un proceso. (Sánchez Upegüi, A. 2010).

Innovación: Es la capacidad de generar e incorporar conocimientos para dar respuestas creativas a los problemas del presente. En la situación actual es vista como un factor clave para la competitividad de las empresas y favorecer el desarrollo sostenible en los territorios. (Jardón, C. M. 2011).

Plan de marketing: Es un proceso de intenso raciocinio y de coordinación de personas, recursos financieros y materiales cuyo objetivo principal es la verdadera satisfacción del consumidor. (Ambrosio, V., & Poveda, J. A. 2000).

Recurso: Son los activos, capacidades, procesos organizacionales, información, conocimientos, etc. Controlados por la empresa y que le permiten concebir y poner en marcha sus estrategias (Barney, J. 1991).

Sector artesanal: Es la fuerza productiva compuesta por la población y sus recursos cognoscitivos, con los cuales se desarrolla esta actividad, dentro de un marco geográfico, histórico, social y cultural. (Artesanías de Colombia, 2017).

4.3 Marco Legal.

El sector artesanal es de gran importancia para la economía local, regional y nacional; en Colombia es el gobierno quien a través de diferentes leyes regula todo lo relacionado con las artesanías.

Como base para el desarrollo de este proyecto titulado “CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE NOBSA” se tiene en cuenta la (ley N° 36, 1984), en la cual se reglamenta la profesión del artesano, y el registro de artesanos a través de Artesanías de Colombia S.A, el decreto define como artesano a la persona que ejerce una actividad profesional creativa en torno a un oficio concreto en un nivel preponderadamente manual y conforme a sus conocimientos y habilidades técnicas y artísticas, dentro de un proceso de producción; además establece las categorías:

- Aprendiz
- Oficial

- Instructor y Maestro artesano.

El sector artesanal se caracteriza por tener personas con gran capacidad de innovar generando productos de una forma creativa, para ellos es importante tener capacitaciones que estimulen su espíritu emprendedor lo cual está contemplado en la (Ley N° 1014, 2006) “Ley de emprendimiento”, ya que esta tiene por objeto promover el emprendimiento en todos los estamentos educativos del País y de acuerdo al contexto artesanal sería importante encontrar las diferentes opciones de capacitar a los artesanos del municipio de Nobsa.

Tomando en cuenta que casi la totalidad de los artesanos del municipio de Nobsa están agrupados en pequeñas organizaciones, es necesario promover el desarrollo de las mismas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo y que garanticen facilitar el acceso de materias primas, insumos, bienes de capital, equipos y la formación de capital humano, además de una asistencia para el desarrollo tecnológico y el acceso a los mercados financieros institucionales, la (Ley N° 590, 2000) “Ley Mipymes” dentro de sus modificaciones posteriores contempla todo lo anterior y es importante para los artesanos tener un conocimiento a profundidad de lo que la legislación Colombiana les brinda y entrega a su sector.

4.4 Marco Espacial

Este proyecto se desarrolla en el municipio de Nobsa, su estructura territorial se conforma longitudinalmente a través de la cadena montañosa de alto relieve y aparte del valle que conforman

el río Chicamocha y la prolongación de la carretera central del Norte en una dirección Oriente Occidente. (Alcaldía de Nobsa Boyacá, 2016).

“Nobsa hace parte de los 123 municipios del departamento de Boyacá, los cuales se encuentran agrupados en 15 provincias. En esta población se localiza la industria pesada y mediana más importante del departamento de Boyacá. Los recursos naturales y la localización geográfica estratégica hacen del municipio de Nobsa el centro económico más importante de Boyacá. Sobre el costado norte se localiza la cadena montañosa y sobre el costado Occidental el área plana en donde se desarrollan todas las funciones productivas. Por consiguiente las áreas para la ocupación del suelo útil en las funciones de desarrollo territorial son mínimas; en atención a la siguiente proporción: área plana hasta los 2500 m.s.n.m. 18,5 Km² equivalentes al (32.5%) del área municipal y el área de relieve montañoso a partir de los 2500 m.s.n.m. hasta los 3.300 m.s.n.m. 37.33 Km² equivalentes al (67.5%) para un total de 55.33 Km² en el municipio de Nobsa. El área montañosa cumple una función ambiental, forestal y de producción minera; esta última acción productiva interviene de manera negativa sobre el equilibrio ambiental territorial”. (Alcaldía de Nobsa Boyacá, 2016).

Límites del municipio:

Limita al norte con los municipios de Santa Rosa de Viterbo y Floresta, al Oriente con los Municipios de Corrales y Tópaga, al Occidente con Tibasosa y Santa Rosa de Viterbo, al Sur con el Municipio de Tibasosa y Santa Rosa de Viterbo.

Extensión total: 55.39 Km²

Extensión área urbana: 13.9 Km²

Extensión área rural: 41.4 Km²

Altitud de la cabecera municipal (metros sobre el nivel del mar): 2510 Mts. Sobre el nivel del mar

Población: 16.271 (2015)

Temperatura media: 15.2 Grados Centígrados. Presenta fluctuaciones que están entre 12 y 18 Grados Centígrados.

Distancia de referencia: 195 Kilómetros al norte de Bogotá. (Alcaldía de Nobsa Boyacá, 2016).

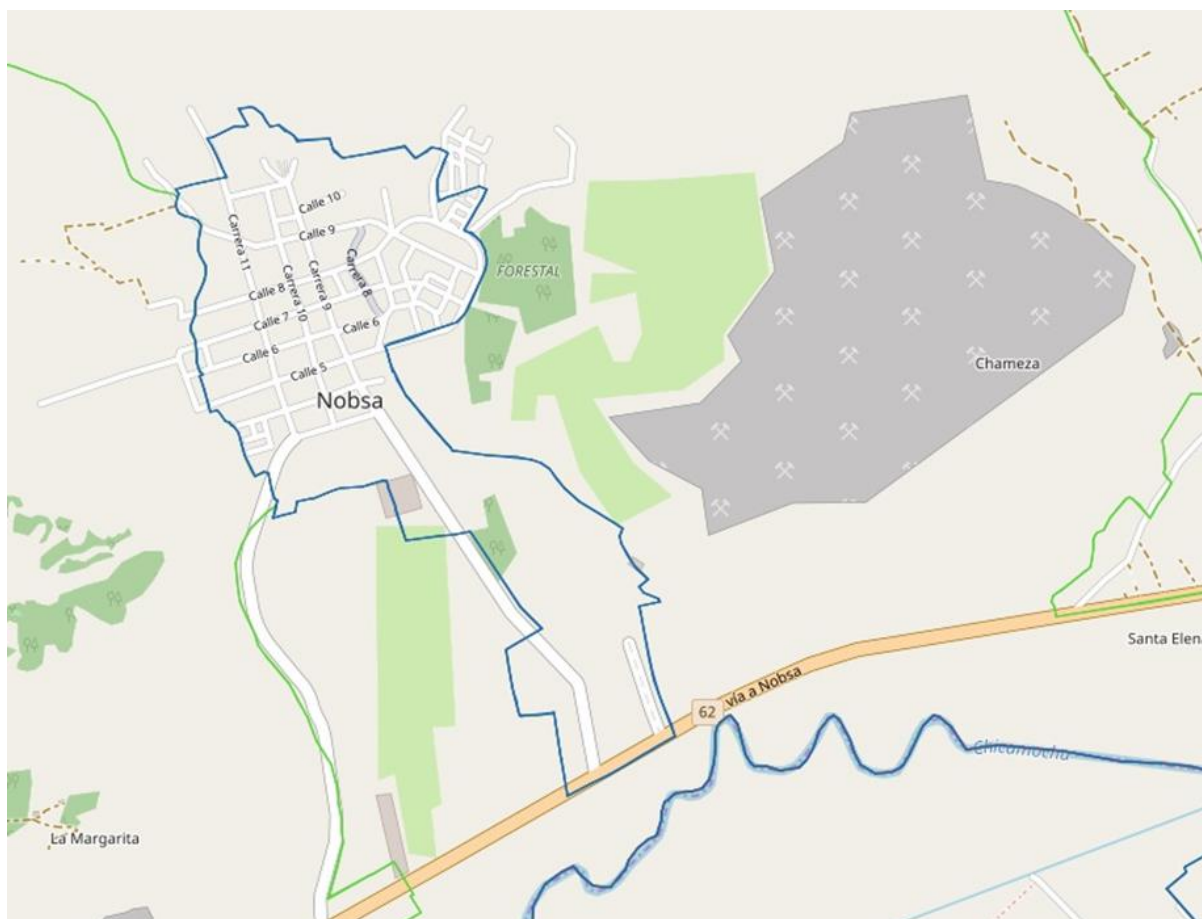
4.4.1 Imagen municipio de Nobsa.

Mapa 1. Ubicación geográfica del municipio de Nobsa.



Fuente: (Barrera, B 2011). "Ubicación de Nobsa a nivel departamental y nacional"

Mapa 2. Mapa municipio de Nobsa (Centro).



Fuente: Google. (2018) “Mapa de Nobsa, Boyacá en Google Maps”.

5. Estado del Arte

El sector artesanal en Colombia requiere una actualización de sus datos ya que el último censo que se hizo fue en el año de 2005, por esto; es difícil estudiar y compilar cifras de datos actuales que arrojen una información reciente del sector, debido a lo anterior existen muy pocos estudios del mismo y la información es escasa y aun en menor medida la del información general del departamento de Boyacá, la idea central es presentar un universo de datos específicamente del

municipio de Nobsa; se han indagado tesis y estudios relacionados que brindan una información oportuna para el desarrollo del trabajo actual.

En primera medida el mercado de las artesanías colombianas en todo el mundo poco a poco ha venido abriéndose camino. Sin duda alguna, en el país hay una gran capacidad creativa, pero de proporción limitada. Es aquí donde debe empezar la labor, generando un gran apoyo en el gremio de los artesanos colombianos, creando un mercado estable y sobre todo sostenible, dándoles una mano a esos pequeños productores capacitándolos y sacando sus productos a un comercio más grande y exclusivo. “Estudio de viabilidad para la exportación de artesanías elaboradas en guadua a Alemania”, (Barrera, L. y Torres, O. 2007).

Mientras tanto, una estructura empresarial sólida y una ventaja competitiva basada en productos exclusivos permitirán a la empresa buscar potenciales mercados en el exterior, expandir el negocio y satisfacer las necesidades del mercado objetivo.

La participación en ferias artesanales nacionales y de los países en los cuales se incursionará, permitirá dar a conocer la marca y sus atributos de exclusividad, atención a los acabados y alta calidad. “ Propuesta para la creación de una empresa especializada en el diseño y la producción de artículos decorativos para el hogar elaborados con la técnica “Bordado liquido” y destinados a exportación” (Monroy Adriana del pilar, 2009).

Por otro lado la principal falencia se encuentra en la falta de conocimiento por parte del microempresario, ya que carece de un manejo empresarial al interior de su negocio; por lo tanto

sus esfuerzos no se concentran en procesos de comercialización eficiente que le permitan aumentar sus ventas. “Plan de marketing en pequeños artesanos de madera en el pasaje “Galería artesanal de Colombia” del centro de Bogotá.” (Fierro, C. A., & López, O.J. 2011).

Por ultimo en el municipio de Sogamoso existe gran variedad en la elaboración de productos artesanales dentro de los cuales se pueden encontrar creaciones como fique, carbón, madera, tagüa, orfebrería, entre otros; sin embargo la que predomina es la tejeduría, debido a que es una práctica que ha sido transmitida de generación en generación y es muy demandada en lo que tiene que ver con accesorios y prendas de vestir ya que la región cundiboyacense se caracteriza por contar con clima frio. “Caracterización de las Mipymes dedicadas a la elaboración y comercialización de productos artesanales en el municipio de Sogamoso” (Rincón, S. y Angarita, D. 2014).

6. Diseño Metodológico.

6.1 Tipo del Estudio.

Es de tipo cuantitativo y descriptivo, ya que se describen los factores internos y externos que caracterizan las organizaciones pertenecientes al sector artesanal del municipio de Nobsa.

6.2 Diseño de la Investigación.

El diseño de la investigación es de tipo no experimental: ya que no se manipula ni se somete a pruebas las variables de estudio.

6.3 Técnica de Recolección de Datos.

Se llevan a cabo encuestas, las cuales se aplican a las personas involucradas directamente con el sector artesanal del municipio de Nobsa, determinando así la cantidad de organizaciones del sector, para esto se toma como base las 97 entidades inscritas en la cámara de comercio de Sogamoso. (Cámara de comercio de Sogamoso, 2017).

Para realizar el análisis de datos se tuvo en cuenta fuentes de información secundarias como; tesis, libros, artículos de revistas, publicaciones entre otros, los cuales complementan la información relacionada al sector artesanal.

6.4 Población y Muestra.

Población: La base de datos en la Cámara de Comercio de la ciudad de Sogamoso para el año 2017 arrojó un total de 97 organizaciones inscritas con el registro mercantil; datos pertenecientes al municipio de Nobsa (Cámara de comercio de Sogamoso, 2017); entre los cuales se encuentran los establecimientos comerciales y las diferentes asociaciones registradas legalmente y que se dedican a las actividades artesanales. Al momento de hacer la revisión y la clasificación de las mismas se encontró que de la población total 17 organizaciones no brindaron información. Por motivos tales como que la empresa ya no existe o simplemente no quisieron contestar a la encuesta; dando como población un total de 80 organizaciones artesanales legalmente constituidas.

Muestra: Se establece que la población disponible es de 80 empresas, la cual no es significativamente grande y por metodología estadística se puede tomar la misma como muestra a desarrollar; dando como resultado 80 organizaciones que han sido sometidas a este estudio todas

pertenecientes al sector artesanal en sus diferentes actividades, la encuesta está dividida en áreas relevantes de la organización y está dirigida a los dueños, administradores o representantes legales de la misma.

6.5 Método de Investigación.

El método que se empleó en el presente estudio es inductivo – deductivo, con un análisis de los datos numéricos otorgando así un enfoque cuantitativo, dando prioridad a las características relevantes que sean un factor para determinar la realidad del ambiente comercial y de desarrollo en el que las organizaciones de Nobsa desempeñan sus funciones.

7. Resultados

Para la generación de los resultados, se parte del desarrollo de los objetivos que tiene la presente investigación, los cuales se anuncian a continuación:

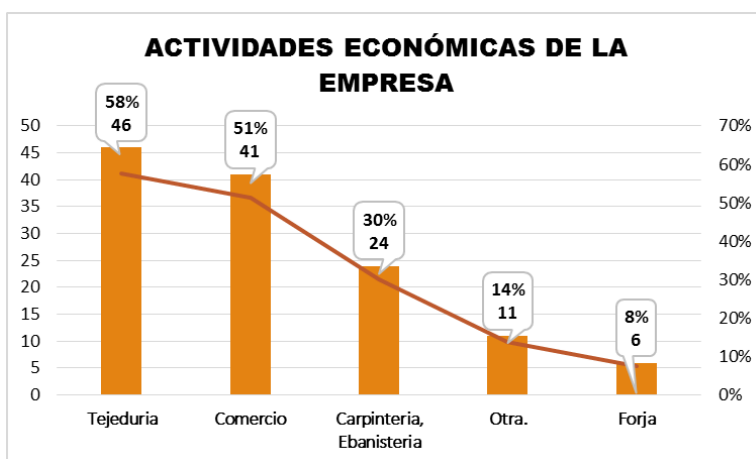
7.1 Identificar para la Caracterización el Número de Organizaciones que Pertenecen al Sector Artesanal en el Municipio de Nobsa.

Según la información suministrada por la cámara de comercio del municipio de Sogamoso en el segundo semestre del año 2017, se encontró un listado total de 97 organizaciones inscritas con el registro mercantil, datos que pertenecen al municipio de Nobsa (Boyacá), donde se hallan establecimientos comerciales, además de diferentes asociaciones registradas legalmente y que se dedican a actividades artesanales. (Cámara de comercio Sogamoso, 2017).

Debido a complicaciones para el acceso a la información por diferentes motivos, tales como que la empresa ya no existe o por negarse a contestar la encuesta, 17 organizaciones no pudieron hacer parte de la investigación lo que dio como resultado para este estudio 80 organizaciones artesanales legalmente constituidas.

7.2 Clasificar que Tipos de Actividades Artesanales Existen Actualmente en el Municipio de Nobsa.

Gráfico 1. Actividades artesanales que se realizan en Nobsa.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

La principal actividad artesanal de Nobsa es la Tejeduría con un porcentaje del 58% seguida de cerca con el comercio y en tercer lugar la Carpintería y Ebanistería; Siendo estas las principales actividades artesanales las cuales impulsan el sector económico del municipio; cabe destacar que existen artesanos dedicados a la forja y a otra clase de actividades específicas que vemos en la siguiente tabla:

Tabla 1. Descripción de las Actividades Económicas.

DESCRIPCION DE ACTIVIDADES ECONOMICAS	NÚMERO DE EMPRESAS
Restauración de Maderas de Demolición.	4
Productos de Cuero y Marroquinería	2
Fundición de campanas	2
Fabricación Artículos de Hormigón Piedra y/o yeso	1
Fabricación de Artículos de Bisutería.	1
Elaboración de casas prefabricadas en madera.	1
TOTAL DE EMPRESAS	11

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Cabe resaltar las actividades que se observan en la anterior tabla se clasificaron como “otros”, debido a que se especializan en la creación productos en su mayoría innovadores en algunos casos por la materia prima usada y en otros por la dimensión de los proyectos, como lo son por ejemplo las casas en madera, lo cual los hace diferenciarse de las demás actividades del sector.

7.3 Describir Mediante la Caracterización los Factores que Afectan la Competitividad de los Productores Artesanales en el Municipio de Nobsa.

La competitividad del sector es afectada por varios factores, entre ellos sobresale una gran inconformidad en cuanto a la poca publicidad que se hace del sector artesanal por parte del municipio y del departamento, lo cual es para ellos el tema fundamental en el bajo nivel de ventas de sus diferentes productos, a esto se suma una gran competencia desleal representada en los productos importados que están invadiendo el mercado artesanal, los cuales imitan las artesanías pero son hechos de manera industrial con una calidad muy inferior y con precios tan bajos que

para los artesanos de Nobsa simplemente no se puede competir; también presentan una gran inconformidad con los entes gubernamentales encabezados por la alcaldía del municipio, al ser necesaria una mayor capacitación en diferentes temas que fortalezcan la competitividad del sector, junto con una mayor participación en ferias artesanales a nivel nacional que tengan como objetivo dar a conocer toda la diversidad de productos que Nobsa ofrece a los compradores y posibles clientes que participan habitualmente en este tipo de eventos.

En la siguiente tabla se observan los principales problemas que afectan la competitividad del sector artesanal del municipio de Nobsa.

Tabla 2. Cuál considera el problema más relevante del sector artesanal.

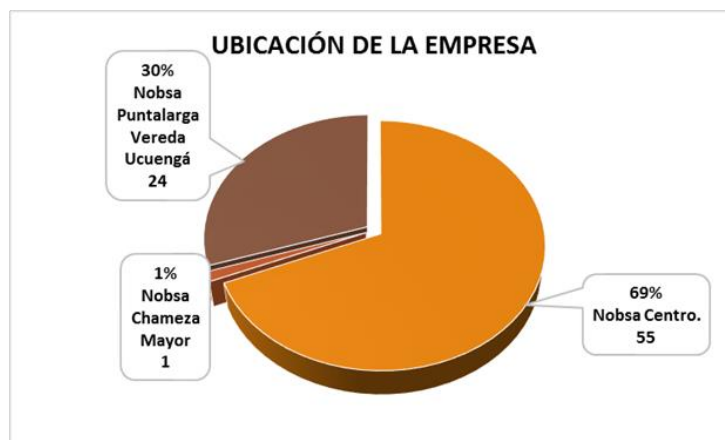
CÚAL ES EL PROBLEMA MAS RELEVANTE DEL SECTOR ARTESANAL	NÚMERO DE EMPRESARIOS	PORCENTAJE
Falta de publicidad	39	49%
Competencia desleal	19	24%
Falta de apoyos por parte de los entes Gubernamentales	16	20%
Falta de apoyo de la Alcaldía	13	16%
Entrada al mercado de productos importados	13	16%
Bajo poder adquisitivo de los clientes	7	9%
Impuestos altos en materia prima (maderas)	2	3%
El cliente no aprecia el valor del producto artesanal	2	3%
TOTAL	80	100%

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

7.4 Tablas y Gráficos Correspondientes al Estudio Según sus Factores.

7.4.1. Factor administrativo y gerencial.

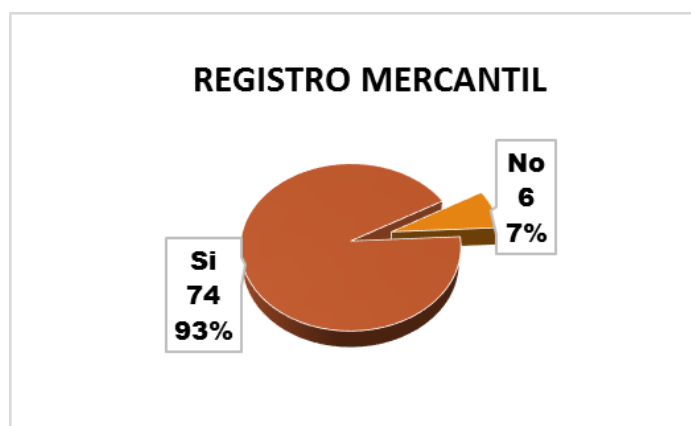
Gráfico 2. Ubicación de la Empresa.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

En el gráfico podemos observar la ubicación de las empresas del sector artesanal en el Municipio de Nobsa, Un gran porcentaje que corresponde al 69% se encuentra ubicada en el casco urbano del municipio, principalmente en las calles que rodean el parque principal, por otro lado se observa que las organizaciones madereras se encuentran en su mayoría en el corredor vial que de Nobsa conduce hacia Bogotá a la altura de la vereda Puntalarga.

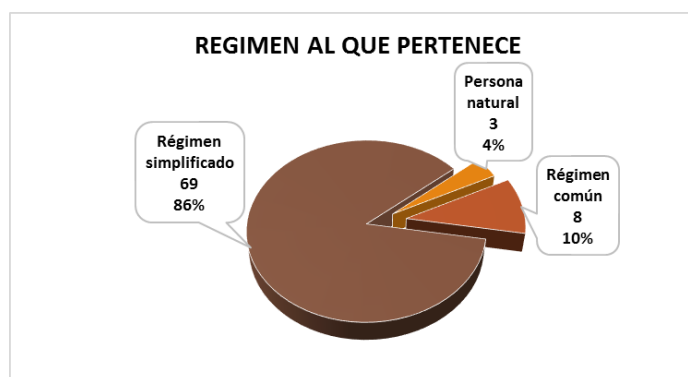
Gráfico 3. Tiene registro mercantil ante la cámara de comercio.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Una gran mayoría de los empresarios del sector tiene registro mercantil ante la Cámara de Comercio representados en 93%, debido a la protección legal que esta brinda; además de las asesorías en trámites de papeleos, licencias y otros documentos fundamentales para una buena operación de la empresa; sin embargo el 7% de los empresarios no cuentan con registro mercantil, al no tener la capacidad económica de cubrir los gastos que este genera, además de una percepción negativa sobre los servicios ofrecidos.

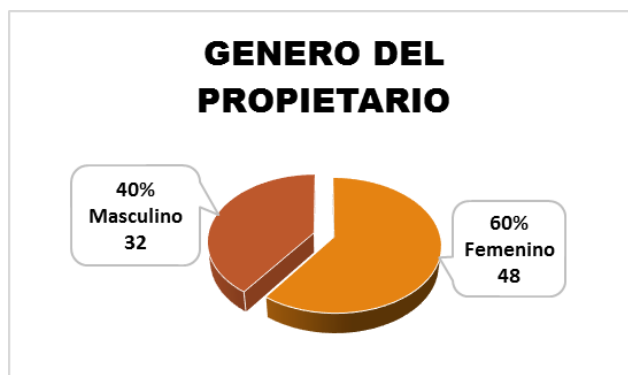
Gráfico 4. Régimen al que pertenece.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Existen un número grande de personas que pertenecen al régimen simplificado debido a que su condición de artesanos con negocios pequeños les permite estar clasificados en esta responsabilidad tributaria, estos suman el 86%; los empresarios que pertenecen al régimen común son los artesanos que ven cumplidos los requisitos que este régimen exige, En síntesis corresponden a las empresas más grandes con algunas sucursales totalizando entre ellos el 10%; por ultimo están las personas que tienen un registro mercantil pero que no pertenecen a ninguno de los regímenes anteriormente mencionados, poseen inscripción en el registro como personas naturales y corresponden a un 4%.

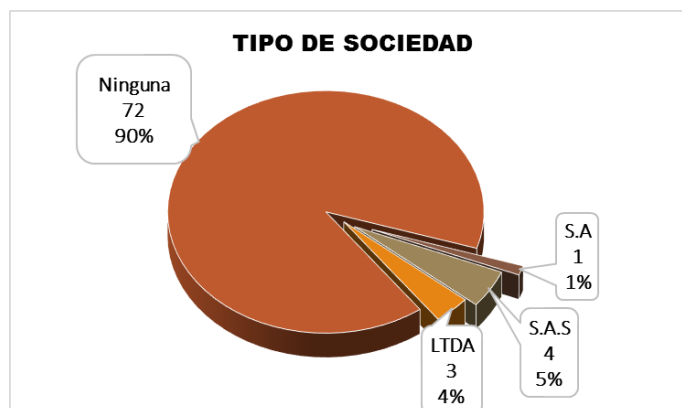
Gráfico 5. Genero del Propietario.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

El género predominante entre los propietarios es el Femenino con un 60%, es de resaltar que las mujeres son una fuerza importante de mano de obra calificada en cuanto a las prendas de los tejidos artesanales de Nobsa, el 40% son hombres que en su mayoría están ubicados en las empresas de carpintería ebanistería y forja.

Gráfico 6. Tipo de Sociedad.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Los empresarios del sector artesanal en Nobsa en su mayoría el 90%, No se identifican con ningún tipo de sociedad debido a que los negocios son muy pequeños la mayoría reducidos a un local comercial, el 5% de los empresarios que tienen mayores entradas económicas en sus negocios

están con el tipo de sociedad por acciones simplificadas (S.A.S.) ya que esta entrega una serie de beneficios tanto económicos como legales, es por esto que las sociedad limitada y anónima prácticamente no tienen participación para los empresarios del sector.

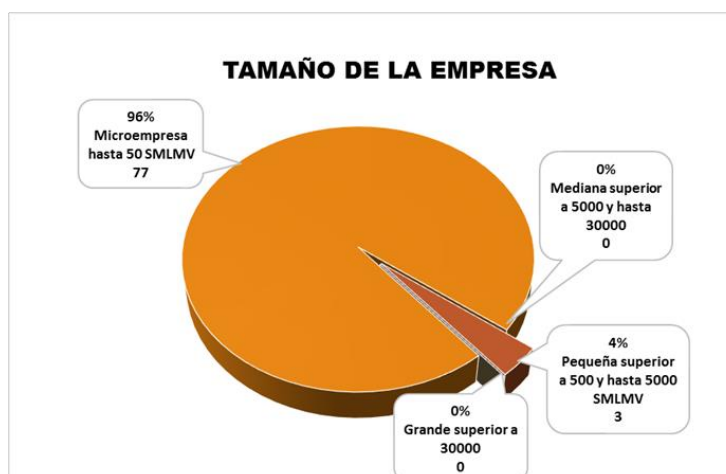
Tabla 3. Número de empleados.

DESCRIPCIÓN	NÚMERO DE EMPLEADOS	CANTIDAD DE EMPRESAS	PORCENTAJE
Número de empleados del sector artesanal del Municipio de Nobsa	1	39	49%
	2	19	24%
	3	8	10%
	4	5	7%
	5	4	5%
	8	2	2%
	15	1	1%
	25	1	1%
	39	1	1%
TOTAL	102	80	100%

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

El sector artesanal del Municipio de Nobsa en un gran porcentaje son pequeños locales comerciales en donde su dueño es el artesano, el vendedor y el gerente de la misma siendo el único empleado, este caso corresponde a un total de 49%. El 24% cuentan con dos empleados, tan solo el 3% de las empresas encuestadas superan un número de 15 empleados y la mayor de ellas posee en su Capital humano un máximo de 39 empleados.

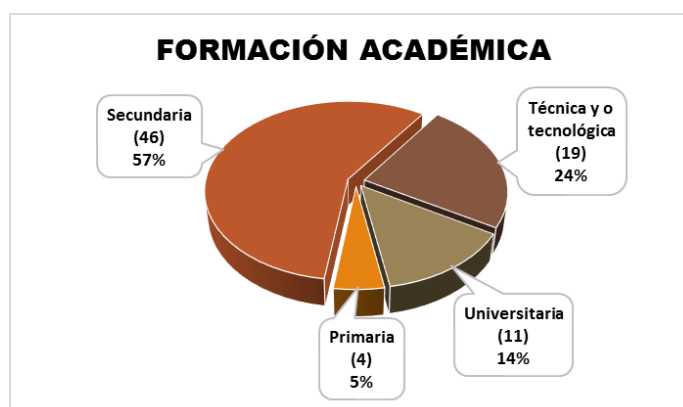
Gráfico 7. Tamaño de la empresa.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Según la Ley MIPYMES (590 de 2000 y modificada por la ley 905 de 2004) casi la totalidad de los artesanos son microempresarios con el 96%, ya que la planta de personal no supera los 10 trabajadores y los activos totales son inferiores a 501 SMMLV; una minoría corresponden a pequeña empresa con el 4%, esto se debe a que el sector artesanal en Nobsa lo componen personas que elaboran manualmente sus productos y los venden en su local comercial; como actividad artesanal no se registran medianas o grandes empresas en el municipio.

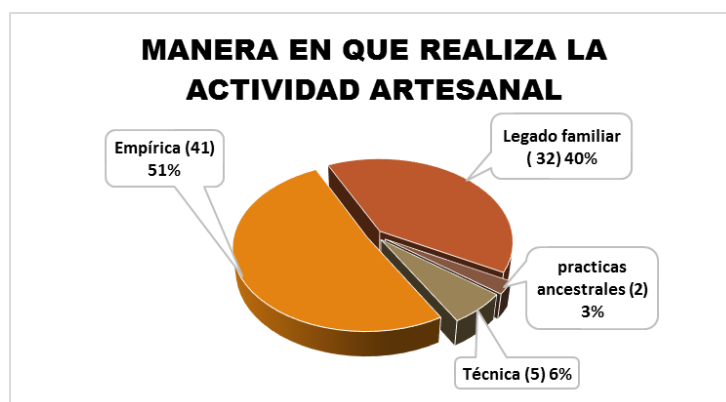
Gráfico 8. Formación académica del representante.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Los artesanos de Nobsa en gran número cursaron secundaria siendo ellos el 57%, cabe destacar que un 24% tomo como opción la de optimizar sus actitudes tanto manuales como empresariales con la formación técnica y/o tecnológica, el 14% tienen estudios universitarios en los cuales se visualiza una proyección firme con sus empresas y tan solo el 5% estudiaron algunos cursos de primaria estos últimos superan los 50 años de edad, lo cual quiere decir que las nuevas generaciones optaron por una formación académica más avanzada aplicada en algunos casos en el mejoramiento de sus empresas.

Gráfico 9. Manera en que realiza la actividad artesanal.

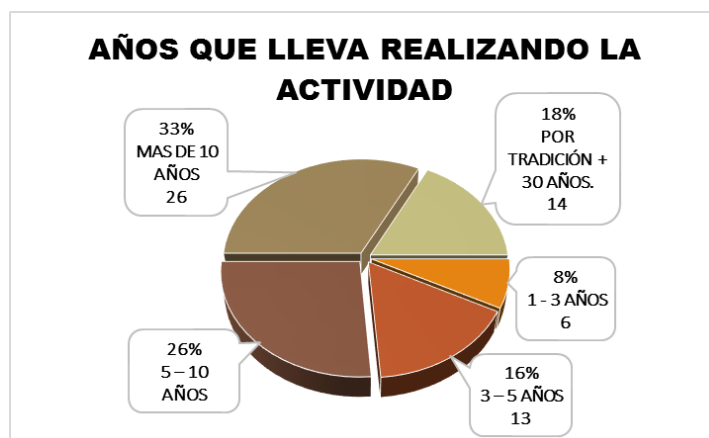


Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

La mitad de los artesanos de Nobsa el 51%, aprendieron los diferentes artes mediante una formación empírica trabajando con personas fuera de su núcleo familiar las cuales estuvieron dispuestas a transmitir sus conocimientos a cambio de la mano de obra que brindaban los aprendices; un 40% adquirió su oficio mediante un legado familiar tan solo el 3% de los encuestados encontraron en las artesanías un trabajo que les fue transmitido por personas distintas a su familia pero que han estado ligados al sector los cuales son expertos artesanos y transmiten unas prácticas aprendidas a través del tiempo notándose así la tradición que representan las artesanías en este municipio, por ultimo algunos artesanos han hecho estudios técnicos ya sea en cuanto a la

administración de sus empresas o en el mejoramiento de procesos productivos, estos representan el 5%.

Gráfico 10. Años que lleva realizando la actividad económica.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

En Nobsa los artesanos tienen una vasta experiencia en la fabricación de sus diferentes productos, el 33% llevan más de 10 años ejerciendo su actividad, otro importante grupo llevan entre 5 y 10 años los cuales corresponden al 26%; complementando a estos con una experiencia representada en el conocimiento adquirido de la ascendencia familiar o por tradición (mayor a 30 años) está el 18%; existe grupo reciente de nuevos artesanos que han conformado su registro y actividad en un plazo de 3 a 5 años y tienen un porcentaje del 16%; tan solo un 8% lleva menos de 3 años laborando; En resumen se puede evidenciar que la población en estudio en su mayoría ha dedicado su vida al oficio artesanal el cual es visible en la calidad que ofrecen sus artículos debido a los años de perfeccionamiento y profesionalismo que estos les han brindado.

Gráfico 11. Pertenece a alguna cooperativa o asociación de artesanos.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

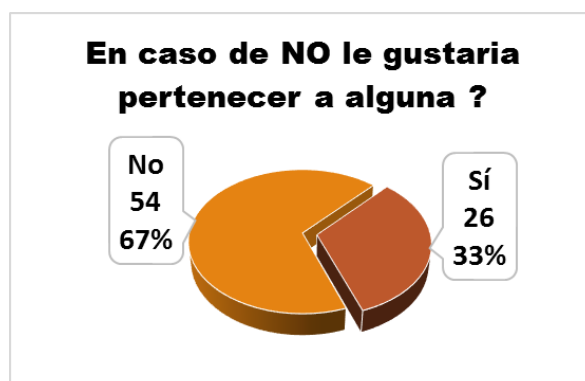
Existen asociaciones de artesanos en Nobsa a las cuales solo pertenecen el 11% de las personas encuestadas, dichas asociaciones fueron creadas hace tiempo y se desconocen datos específicos de la cantidad actual de sus integrantes y su real funcionamiento, el restante de los empresarios que completan un total de 89% no pertenecen a ninguna asociación, esto se debe a la percepción negativa de las personas en cuanto a la fusión y la baja motivación que asociarse da en beneficio de los objetivos comunes que ellos buscan para sus empresas. En la siguiente tabla se especifican las asociaciones y el número de artesanos que pertenecen a ellas:

Tabla 4. Descripción de las Asociaciones del Municipio de Nobsa.

NOMBRE DE ASOCIACION	NUMERO DE AFILIADOS	PORCENTAJE
MADEARTE	7	8.75%
ARTEJIDOS	2	2.5%

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Gráfico 12. En caso de no le gustaría pertenecer a alguna asociación o cooperativa.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

El 67% de los artesanos no quieren pertenecer a ninguna clase de asociación o cooperativa debido a que las personas en la región no tienen en buen concepto el trabajo asociativo, el restante 33% si tienen en mente pertenecer a una asociación después de una capacitación formativa de los beneficios que estas brindan para el sector artesanal.

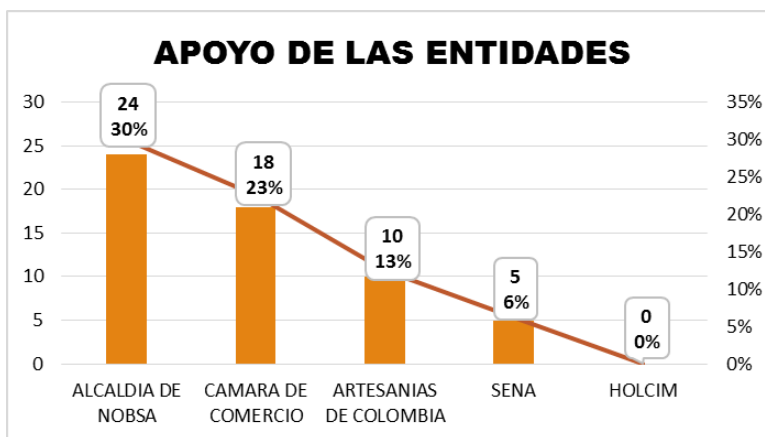
Gráfico 13. Cuenta con apoyo institucional de alguna entidad.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

En general los artesanos que afirman no contar con apoyo institucional corresponden al 55% de los encuestados, en contraste las personas que poseen apoyo de alguna entidad registran un 45%, en la siguiente grafica se especifica que entidades apoyan a los artesanos de Nobsa.

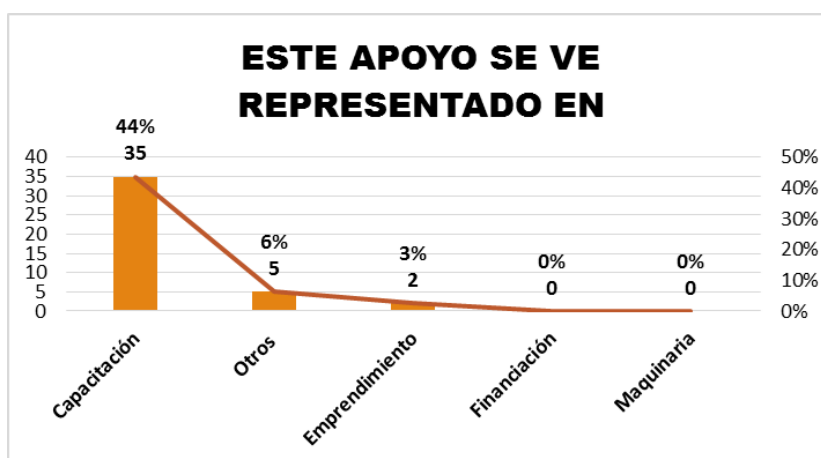
Gráfico 14. Descripción de las entidades que apoyan a los artesanos.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

En este grafico se visualizan las entidades que apoyan las empresas del sector artesanal, en primer lugar existe la participación de alcaldía de Nobsa, seguida por la Cámara de comercio de Sogamoso y Artesanías de Colombia, en último el Sena se hace presente con un bajo porcentaje; este fenómeno hace referencia principalmente a la falta de intención y desconocimiento de las partes involucradas.

Gráfico 15. Forma en la que este apoyo se ve representado.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Cabe resaltar que el principal apoyo que brindan las entidades a los artesanos son las capacitaciones enfocadas principalmente al servicio al cliente con un 44%, y al mejoramiento de los procesos en general, también encontramos apoyos para emprendimiento en menor medida y otra clasificación de apoyos descritos en la siguiente tabla:

Tabla 5. Descripción de los apoyos que reciben los Artesanos.

DESCRIPCIÓN DEL APOYO (OTROS)	NÚMERO DE EMPRESAS
Certificaciones	3
Viajes y participación en ferias	2
TOTAL	5

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

El apoyo esta otorgado en capacitaciones para diferentes temas que conciernen al sector como orientación contable para las organizaciones, Certificación y sellos de calidad, es de resaltar que han tenido apoyos logísticos para viajes a ferias en diferentes partes del país.

Gráfico 16. Realiza alguna actividad económica aparte de la artesanal.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Es interesante ver que la mayoría de las personas se dedican exclusivamente al desarrollo de su actividad económica en el sector artesanal, estos están representados en el 88%; tan solo el 12% alterna las labores artesanales con su trabajo profesional; En la siguiente tabla se especifican las labores que realizan este porcentaje de personas que tienen otra fuente de ingresos.

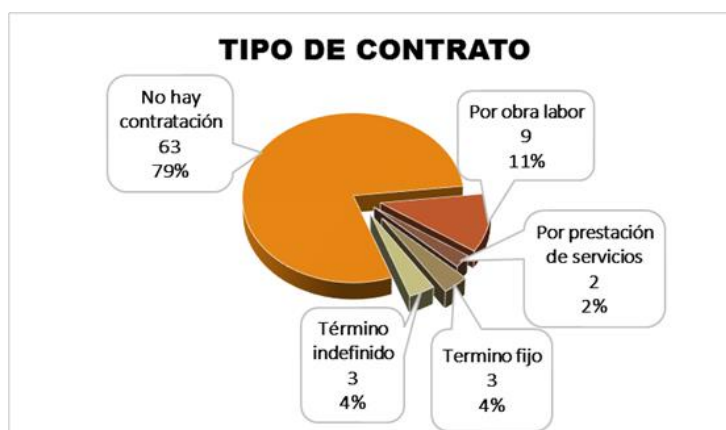
Tabla 6. Otras labores que realizan las personas, fuera de la artesanal.

ACTIVIDAD ECONOMICA	NUMERO	PORCENTAJE
AGRICULTURA	4	40%
DOCENCIA	3	30%
TRABAJO DE OFICINA	2	20%
OTROS OFICIOS	1	10%
TOTAL	10	100%

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

7.4.2 Factor de recursos humanos.

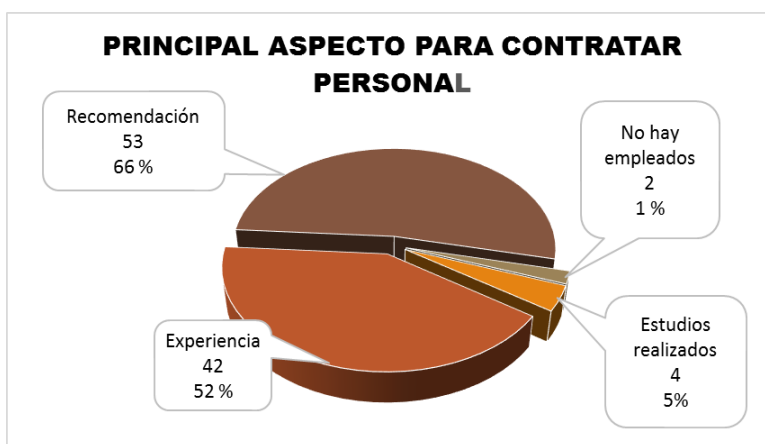
Gráfico 17. Tipo de contrato con el que vinculan a sus empleados.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

No hay contratación en el 79% de las organizaciones encuestadas debido a que el sector artesanal en Nobsa está compuesto por pequeños locales donde fabrican y venden los diferentes artículos, en la mayoría de casos solo trabaja el dueño; De ser necesario el 11% de los encuestados poseen contratación por obra labor; el restante 10% se refiere a contratos que hacen empresas más grandes donde se visualizan mayores ingresos y por su tamaño la contratación es más estable.

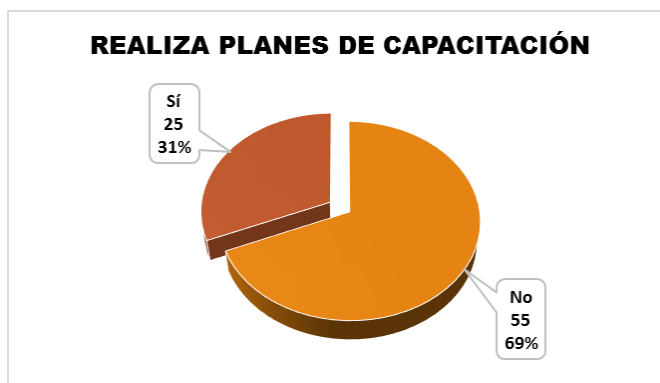
Gráfico 18. Principal aspecto que tiene en cuenta para contratar.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Se observa una gran inclinación hacia la experiencia como ítem para contratar con el 52%, esto se debe a que en el sector es importante que los empleados sean hábiles con lo referente a la fabricación de los productos, ya que estos tienen que tener un alto grado de calidad y valor visual; con un porcentaje aún mayor contratan personal por recomendación contando con un 66% del total, las referencias se transmiten personalmente entre las personas del gremio lo que certifica la mano de obra y el grado de profesionalismo del trabajador aspirante a un puesto.

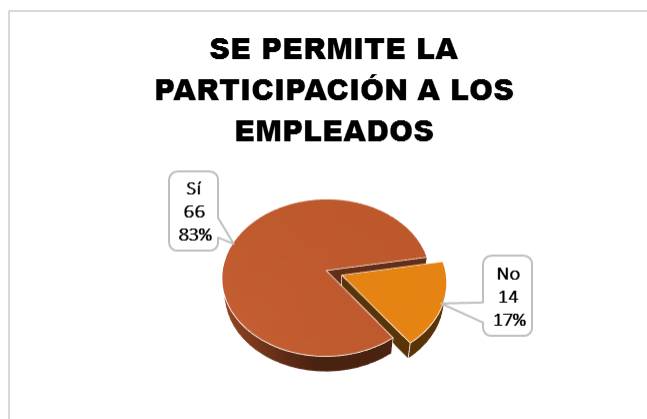
Gráfico 19. Realiza planes de capacitación para empleados.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Un abrumador 69% no realizan ninguna clase de capacitación a empleados, al parecer por la cultura empresarial que el sector artesanal ha tenido a lo largo de su historia, tan solo el 31% si hacen programas de capacitación a empleados apoyados por la cámara de comercio, Alcaldía de Nobsa y artesanías de Colombia.

Gráfico 20. Se le permite a los empleados participar en el aporte de ideas y toma de decisiones en la empresa.

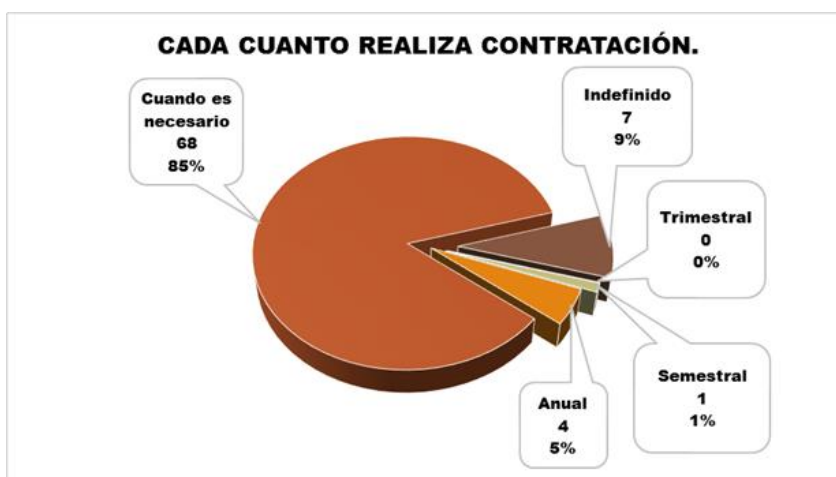


Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Se observa una gran aceptación en el aporte de ideas y toma de decisiones en las empresas con el 83%, esto debido a que los productos artesanales llevan implícito una gran cantidad de

creatividad y permite a los trabajadores aportar ideas innovadoras que den un elemento diferenciador y único a cada pieza terminada; el 17% no aceptan ideas nuevas debido a un respeto por la tradición en la manufactura de los productos.

Gráfico 21. Frecuencia con la que contrata a los trabajadores de la empresa.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

El 85% de los empresarios del sector artesanal del municipio de Nobsa optan por contratar el personal solo cuando es necesario su mano de obra, ya que no se ven obligados a pagar las prestaciones sociales como si harían con otro tipo de contratación, también se debe a que la demanda del mercado no es constante durante todo el año y el tamaño de las empresas no dan sostenibilidad para hacer contrataciones más largas; Las pocas empresas grandes del sector se llevan a cabo contrataciones de personal de tipo indefinido en el 9% de los encuestados superando así a los contratos laborales anuales ya que estos solo lo hacen el 5% de las empresas.

Gráfico 22. Realiza los aportes de seguridad social que están contemplados en la ley 1607 de 2012, en Colombia.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Un gran porcentaje de los encuestados solo contratan en caso de ser necesario cuando el volumen de trabajo lo amerita, esto se ve reflejado en que el 85% de los empresarios no realizan los aportes de seguridad social; y tan solo el 15% si los efectúan debido a que ellos tienen un número estable de empleados contratados prácticamente durante todo el año.

Gráfico 23. Realiza algún programa de bienestar, motivación y competitividad para los trabajadores.

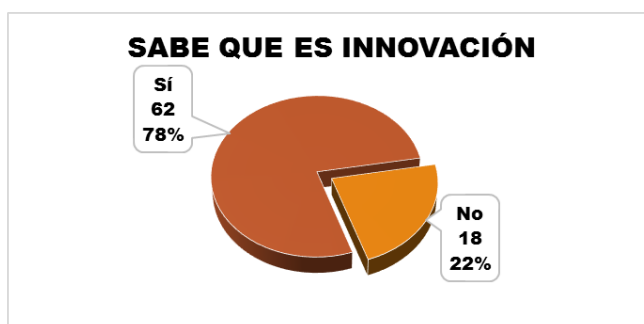


Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Es recurrente en el sector artesanal de Nobsa ver que los empresarios no manejan programas de bienestar, motivación y/o competitividad, en la mayoría de casos por el pequeño tamaño de las organizaciones donde el número de empleados no supera las 2 personas, estas corresponden al 84%; solo el 16% de los encuestados realizan estas capacitaciones y programas, con apoyo de organizaciones gubernamentales.

7.4.3 Factor de innovación.

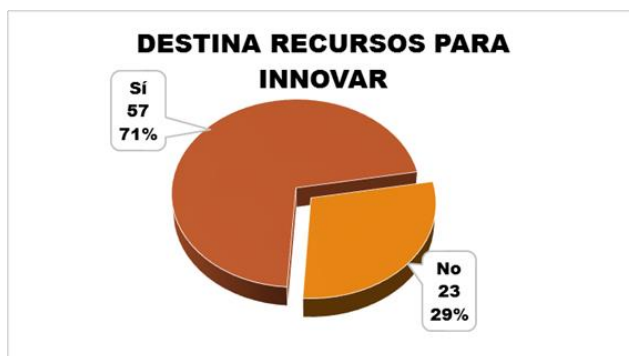
Gráfico 24. Sabe que es innovación.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Una gran mayoría de los encuestados sabe que es innovación en el 78% de los casos, cabe destacar que de este porcentaje no todos aplican innovación en el proceso de producción ni en el creativo que requiere el diseño y fabricación de sus productos; el 22% manifiestan no conocer el termino debido a que su oficio artesanal lo han hecho basados en las tradiciones y representatividad que ellos quieren para con el sector.

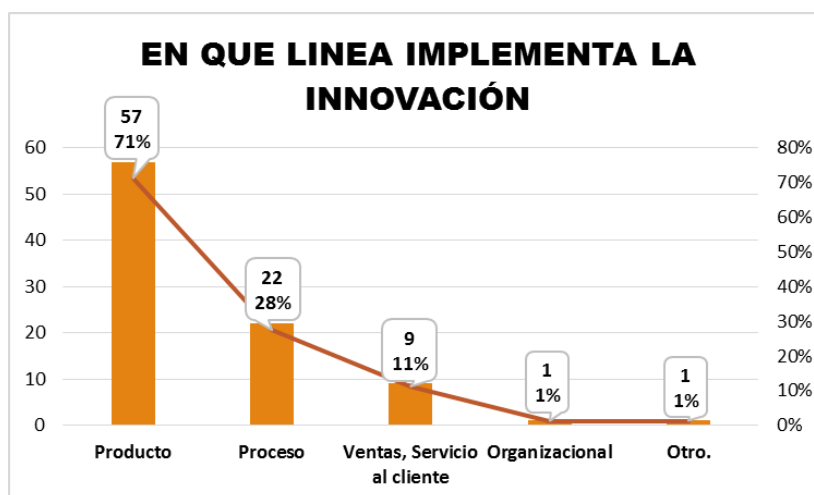
Gráfico 25. Destina recursos para innovar en su empresa.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Se observa un 71% de artesanos que destinan recursos para innovar ya que la competencia en el sector se ha intensificado en gran parte por las importaciones, esto ha obligado a los empresarios a destinar tiempo y recursos para transformar creativamente los procesos y productos que ofrecen, el 29% restante le apuestan a mantener las tradiciones artesanales sin prácticamente modificarlas.

Gráfico 26. En caso de ser afirmativa la pregunta anterior, ¿en qué línea implementa el concepto de innovación?



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Las personas que destinan recursos para innovar lo hacen directamente en el producto las cuales representan el 71%, el 28% se enfoca en la innovación de procesos y un 11% en las ventas y atención al cliente, esto refleja una clara actitud positiva en cuanto al cambio que se está presentando en el sector, lo cual los ha obligado a ser cada vez más competitivos. Existen otro pequeño grupo de personas que afirma implementar la innovación en el sector organizacional y en otra línea que se especifica con la siguiente tabla:

Tabla 7. Descripción de otra línea de innovación.

DESCRIPCIÓN DE OTRA LÍNEA DE INNOVACIÓN.	NÚMERO DE EMPRESAS	PORCENTAJE DEL TOTAL
Diseño de productos bajo pedido (PRODUCTOS EN MADERA) Esto genera Exclusividad.	1	1%

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Gráfico 27. Su empresa es pionera en el diseño de algún proceso tecnológico o producto que haya tenido impacto en la población artesanal de Nobsa.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Los empresarios que han sido pioneros solo son el 28% y de estos ninguno lo fue en tecnología, al tratarse de una actividad artesanal ellos consideran que involucrar tecnología en procesos es una forma de industrializar el sector, todos se enfocaron en los productos como en diseños nuevos y

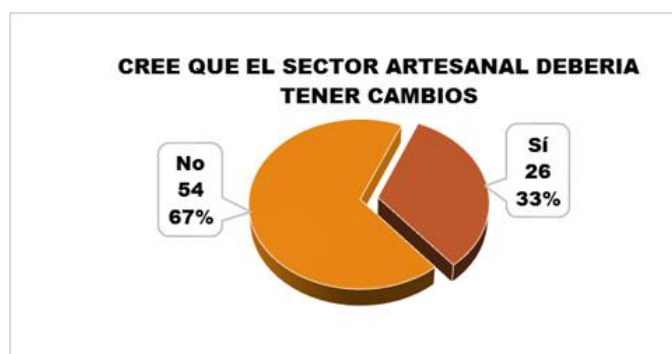
en traer el arte por primera vez a la región. En la siguiente tabla se especifican los procesos o productos que han tenido impacto en la población de Nobsa.

Tabla 8. Descripción de los procesos o productos que han tenido impacto en la población de Nobsa.

DISEÑO O PRODUCTO QUE HAYA TENIDO IMPACTO EN LA POBLACIÓN ARTESANAL DE NOBSA	NÚMERO DE EMPRESAS
MADERAS	
Elaboración de Muebles envejecidos, Percheros rusticos, Trabajos de mobiliario en maderas de Reciclaje.	4
Tecnicas de produccion en la madera única; como Vintage y muebles modernos personalizados	3
Pioneros en la produccion de muebles (Fabrica pionera)	1
Pionero en Restauración de maderas.	1
Casas prefabricadas y personalizadas en madera	1
Productos Fabricados en Bambú y Gúadua.	1
TOTAL RELACIONADOS CON MADERA	11
CAMPANAS	
Pioneros en Campanas.	1
Diseño de campanas Personalizados.	1
TOTAL RELACIONADOS CON CAMPANAS	2
TEJIDOS	
Elaboración de Ruanas rusticas con proceso en telar, que incuyen bordados y diseños innovadores y exclusivos	4
Cubrelechos y pie de cama tejidos con diseños exclusivos	2
TOTAL RELACIONADOS CON TEJIDOS	6
OTROS	
Participación en la elaboración de pesebres	1
Bisutería Únicos en Nobsa.	1
Restauraciones Metalicas conservando arquitectura.	1
TOTAL OTROS DISEÑOS O PRODUCTOS	3
TOTAL DE EMPRESAS CON IMPACTO EN LA POBLACIÓN	22

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Gráfico 28. Cree usted que el sector artesanal debe tener cambios en tecnología y procesos de producción.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

El 67% considera que no se deben hacer cambios principalmente en tecnología ya que esto atenta a la tradición artesanal, el 33% restante cree que es necesario hacer cambios en los procesos de fabricación solamente, Muchos de los artesanos sustentan su respuesta en que si se realizan modificaciones en los diferentes procesos el arte deja de ser único e individual para convertirse en un proceso industrial. En las siguientes tablas se especifica las condiciones de respuestas de Si y las respuestas de no respectivamente.

Tabla 9. Descripción de respuestas de No debería tener cambios el sector artesanal.

RESPUESTAS DE NO	
DESCRIPCIÓN	NUMERO DE RESPUESTAS
NO, Porque entonces la actividad dejaria de ser artesanal	5

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

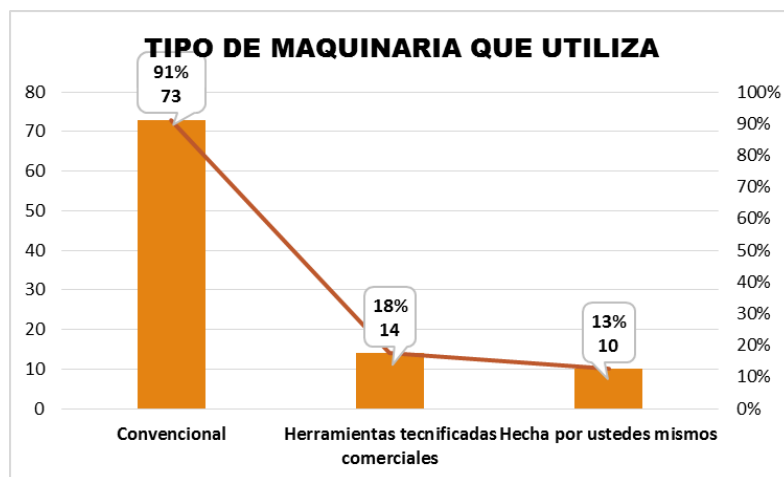
Tabla 10. Descripción de respuestas de Si debería tener cambios el sector artesanal.

RESPUESTAS DE SI	
DESCRIPCION	NÚMERO DE RESPUESTAS
SI, El sector debe tener cambios en proceso de producción específicamente en la creación de máquinas que realicen el proceso de forma más eficiente y ágil a la vez.	10
SI, El Sector artesanal debe tener más vinculación en cuanto a la parte tecnológica, fusionando el concepto clásico de la artesanía con avances en el diseño de diversos productos	4
SI, Se debe realizar el trabajo en la elaboración de diseños atractivos para clientes nuevos.	4
SI, Innovación en Otros Materiales	1
Sí, Realizar mayor capacitación, para la parte técnica y principalmente en los acabados de sus productos terminados.	2

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

7.4.4 Factor maquinaria equipo y tecnología.

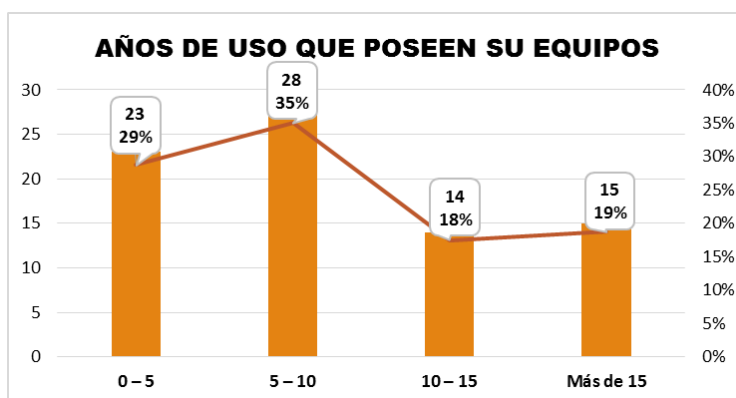
Gráfico 29. Qué tipo de maquinaria utiliza.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

El 91% de los encuestados usan maquinaria convencional, la cual se adecua a las diferentes necesidades que presenta la fabricación de los productos, de estos un 18% utilizan además herramientas técnicas comerciales diseñadas específicamente para las labores que necesita el proceso productivo de la organización, ya que es un sector artesanal las personas en ocasiones necesitan herramientas que no existen o no son fácil de encontrar en el mercado y se ven en la obligación de construirlas, ellos representan el 13%.

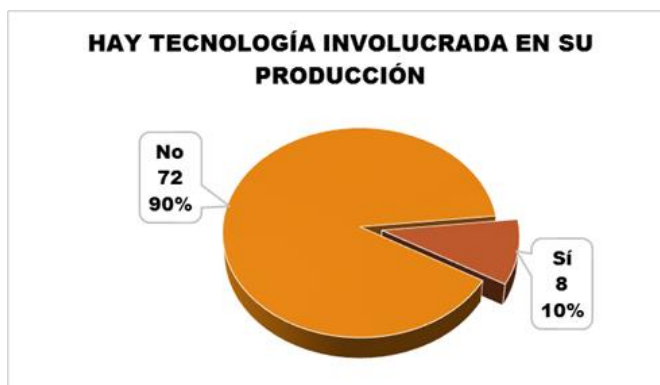
Gráfico 30. Años de uso en promedio tienen los equipos.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Los equipos requeridos en el sector en promedio tienen una edad de 5 a 10 años ya que están representados con el 35% de los encuestados; existen un 29% de empresarios que emplean equipos que oscilan entre los 0 a 5 años ya que la fabricación de sus productos requiere cambios constantes en su maquinaria productiva, el 18% poseen equipos 10 a 15 años de uso y el restante 19% superan los 15 años debido a que la modernización de esta maquinaria no la consideran necesaria ya que es idónea para la labor artesanal.

Gráfico 31. Tecnología involucrada en la producción de la empresa.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

El 90% de los empresarios encuestados coinciden en que no tienen tecnología involucrada en la producción ya que esto atenta en el proceso manual y artesano de los productos, tan solo el 10% tienen involucrada tecnología en sus empresas, la cual le ayuda a mejorar el tiempo de fabricación de las diferentes piezas artesanales, se observa así un bajo uso de tecnologías en el sector.

Gráfico 32. Destina recursos para mejorar la tecnología.

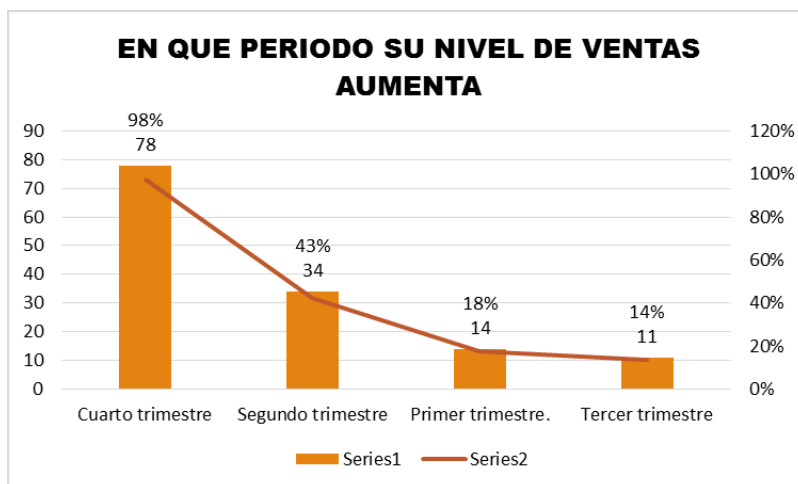


Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Solo una de las empresas que tienen involucrada tecnología, destina recursos para mejorar la misma, y está representada con el 13% del total de los encuestados que utilizan tecnología, según la pregunta anterior.

7.4.5. Factor de marketing.

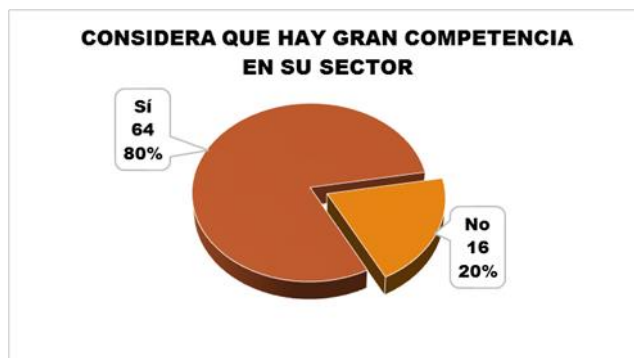
Gráfico 33. En qué periodo del año las ventas aumentan.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

El cuarto trimestre es la época del año donde la mayoría de artesanos aumentan sus ventas los cuales son el 98%, el segundo trimestre también es una época importante de ventas con un 43% de los encuestados; estos resultados se dan porque las personas consideran que existe una relación directa con el número de ventas y las fechas festivas en las cuales hay una mayor afluencia de turistas; para el primer y tercer semestre se evidencia una baja notable en ventas.

Gráfico 34. Considera que existe una gran competencia en su sector comercial.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

La percepción de competencia es alta entre los empresarios del sector, los cuales representan el 80% de los encuestados; tan solo el 20% consideran que el sector no cuenta con competidores ya que afirman crean productos son únicos y/o exclusivos.

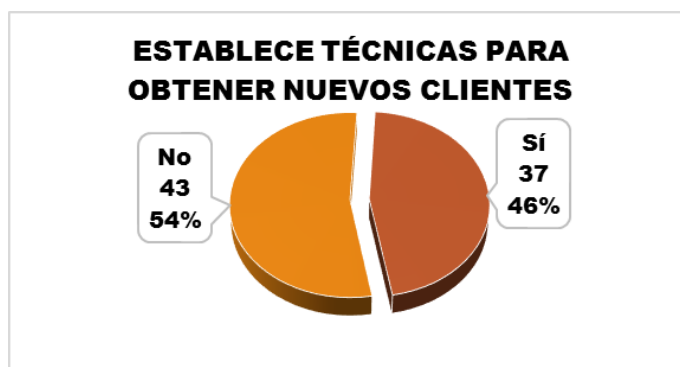
Gráfico 35. En caso de ser si la respuesta anterior ¿Dónde se ubica su principal competencia?



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Del total de los encuestados que considera tener una gran competencia del sector el 89% afirma que esta se concentra principalmente a nivel local, En su respectivo orden el 14 % y el 13% encuentran competencia proveniente de productos importados de Ecuador y China; El restante 9% dice que la competencia se origina en la región y/o departamento.

Gráfico 36. Establece técnicas para obtener nuevos clientes.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

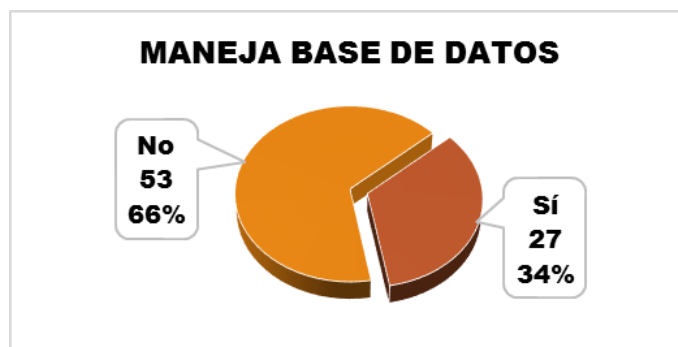
Se observa una falta de estrategias para obtener nuevos clientes ya que el 54% de los empresarios encuestados no tienen establecidas técnicas que estén enfocadas en atraer y mantener a los compradores, el 46% si las tienen; los cuales utilizan variados métodos destacándose el servicio al cliente y recurren en su mayoría a plataformas tecnológicas como diseño de páginas virtuales y las redes sociales. En la siguiente tabla se especifican las técnicas que aplican las empresas de Nobsa y su porcentaje.

Tabla 11. Técnicas para obtener clientes.

TÉCNICAS PARA OBTENER CLIENTES	NÚMERO DE ARTESANOS	PORCENTAJES
Servicio al cliente	14	38%
Redes sociales	5	14%
Pagina web	4	11%
Medios de comunicación (Radio)	2	5%
Calidad en productos	2	5%
Bonos para futuras compras	2	5%
Diseños nuevos y únicos periódicamente	2	5%
Publicidad en tarjetas	1	3%
Productos personalizados	1	3%
Productos innovadores	1	3%
Ofrecer variedad de productos	1	3%
Ventas en Estados Unidos	1	3%
Producto garantizado	1	3%
Total	37	100%

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Gráfico 37. Maneja alguna base de datos que le permitan conocer el número de clientes actuales, ocasionales y periódicos.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Las empresas del sector artesanal en Nobsa en su mayoría aún no tienen una cultura de manejo de bases de datos que les permita conocer el número de clientes actuales y ocasionales, esto se ve reflejado en el 66% de los encuestados los cuales no hacen uso de una base de datos de clientes; el 34% restante manifiestan manejar bases de datos principalmente de forma manual y otros en programas como Excel, cabe resaltar que las nuevas tecnologías poco a poco han ido entrando en el manejo que los artesanos le dan a sus organizaciones pero eso se presenta de una forma muy lenta, lo que no le ha permitido ser competitivas. En la siguiente tabla encontramos las formas de manejo de las bases de datos y su porcentaje.

Tabla 12. Forma de manejo de las bases de Datos.

FORMA DE MANEJO	NÚMERO	PORCENTAJE
LIBRO DE EXCEL	18	66,7%
MANUAL	9	33,3%
TOTAL	27	100%

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Gráfico 38. La empresa dispone de información de sus competidores en cuanto a (calidad de sus productos, servicios, fuerza de ventas y precios).



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Por cultura un gran porcentaje de los artesanos encuestados no toman en cuenta la calidad y fuerzas de ventas en precios de sus competidores, ellos aseguran que se centran en la calidad de la fabricación de sus productos, ya que esto es lo que buscan los clientes que compran las artesanías, esta idea se refleja en el 72% de los encuestados; el 28% restante posee información de la competencia la cual es importante para la innovación en diseño de los productos que ofrecen al mercado, estos artesanos muestran una mayor solides económica y de ventas en el sector.

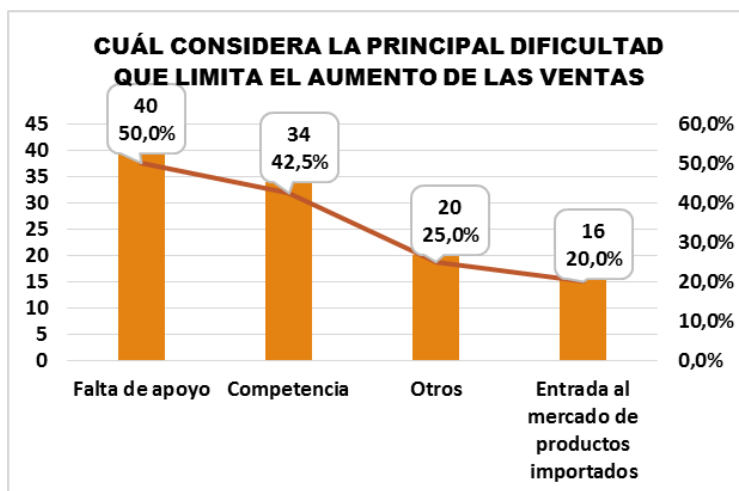
Gráfico 39. Tiene acuerdos o alianzas estratégicas para incrementar sus ventas.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Es preciso resaltar que los artesanos no cuentan con ninguna clase de acuerdo o alianza estratégica con Universidades ni con Instituciones Gubernamentales y tan solo el 1% de los encuestados tiene alguna clase de alianza estratégica con una empresa del sector, el 12% tienen este tipo de alianzas con clientes y proveedores respectivamente y el 88% que representaría la gran mayoría no cuentan con ningún tipo de estrategia o alianza para su organización.

Gráfico 40. Cuál considera como la principal dificultad que limita el aumento de las ventas.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Las principales dificultades que limitan el aumento de las ventas para los artesanos están representadas especialmente en la falta de apoyo, al no existir estrategias ni implementar planes de acción que ayuden a incrementar las mismas, también existe una competencia desleal tanto de las importaciones como de los demás integrantes del sector artesanal; En la siguiente tabla se describen los demás factores que limitan el aumento de las ventas.

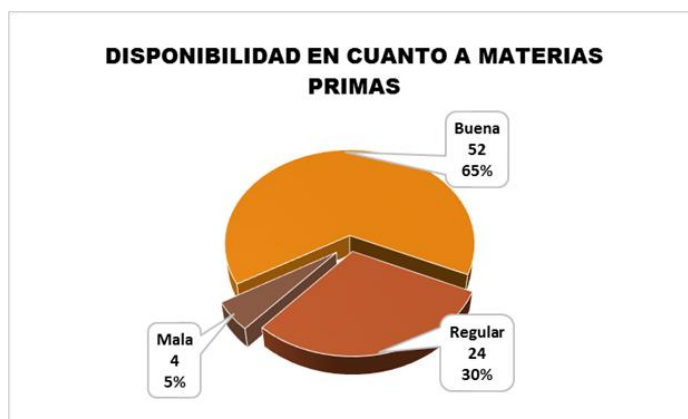
Tabla 13. Descripción de Otros factores que limitan el aumento de las ventas.

DESCRIPCION DE OTROS FACTORES QUE LIMITAN EL AUMENTO DE LAS VENTAS	NUMERO DE RESPUESTAS
Falta de poder adquisitivo de los clientes	8
Falta de Publicidad.	2
Saturación de los mismos productos en el mercado.	1
Alto costo de Materia Prima.	2
Baja demanda de los clientes	2
Competencia Desleal	3
Falta de Asesoría y acompañamiento de algún ente gubernamental	2
TOTAL	20

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

7.4.6. Factor producción y producto.

Gráfico 41. Qué disponibilidad tiene en cuanto a materias primas e insumos.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

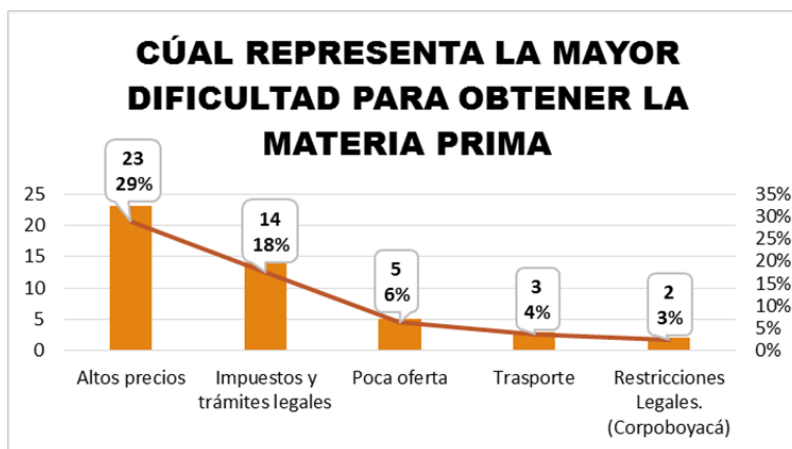
El 65% de los empresarios artesanales de municipio de Nobsa afirman que la disponibilidad de materias primas es buena reafirmando así la posición del municipio de Nobsa como un productor de buenos materiales para las actividades transformadoras artesanales, en contraste un 30% de los empresarios afirman que el acceso a la materia prima es regular, estos se encuentran principalmente en el subsector maderero. En la siguiente tabla se encuentran las descripciones específicas de la disponibilidad de materia prima categorizada según su actividad.

Tabla 14. Descripción de la disponibilidad de insumos según la actividad.

DISPONIBILIDAD DE INSUMOS	ACTIVIDAD ARTESANAL	DESCRIPCIÓN	NÚMERO DE EMPRESAS
BUENA DISPONIBILIDAD DE INSUMOS	LANA	Facil Consecución de la materia prima.	46
	MADERAS	Facil Consecución de la materia prima.	2
	CUERO	Facil Consecución de la materia prima.	2
	FORJA	Facil Consecución de la materia prima.	2
TOTAL DE EMPRESAS CON BUENA DISPONIBILIDAD			52
REGULAR DISPONIBILIDAD DE INSUMOS	LANA	En ocasiones escasea la materia prima como la lana Virgen, y su alto costo hace mas complejo su acceso.	8
	MADERAS	Complicado acceso a la materia prima por los impuestos, y restricciones de explotación forestal impuestos por entes Gubernamentales como Corpoboyacá	13
	CUERO	En ocasiones escasea la materia prima como el Cuero, y su alto costo hace mas complejo su acceso.	2
	FORJA	En ocasiones escasea la materia prima como el Bronce o el Cobre, y su alto costo hace mas complejo su acceso.	1
TOTAL DE EMPRESAS CON REGULAR DISPONIBILIDAD			24
MALA DISPONIBILIDAD DE INSUMOS	MADERAS	Complicado acceso a la materia prima por los altos costos, y restricciones de explotación forestal impuestos por entes Gubernamentales como Corpoboyacá	4
TOTAL DE EMPRESAS CON MALA DISPONIBILIDAD			4

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

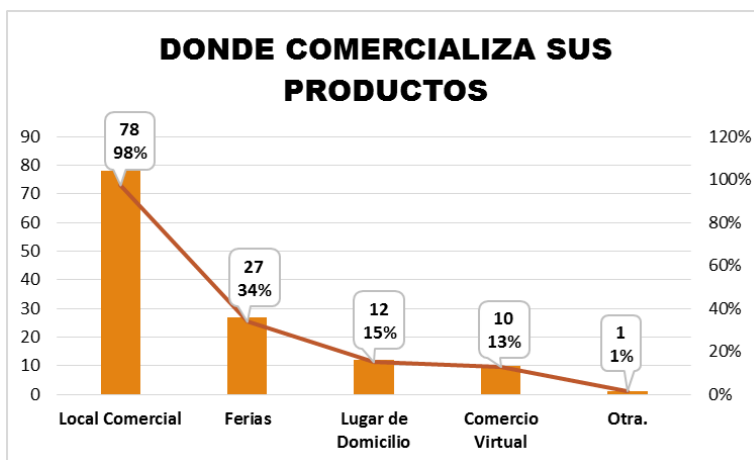
Gráfico 42. Cual opción representa la mayor dificultad para obtener la materia prima.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Tomando en cuenta que la producción artesanal de Nobsa es realizada con diversas materias primas algunas de ellas no tienen mayor dificultad en su consecución ya que sus productos no requieren grandes cantidades ni materiales exóticos, Sin embargo los comerciantes que presentan dificultades suman un 60% de las respuestas totales negativas; en primer lugar están los altos precios con el 29%; seguido por los impuestos y trámites legales con un 18%, cabe anotar que la poca oferta y el transporte son restricciones existentes con un 10% respectivamente, por ultimo un 3% para el sector maderero y las restricciones legales para la extracción de la madera impuestas por Corpoboyacá.

Gráfico 43. Dónde comercializa sus productos.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

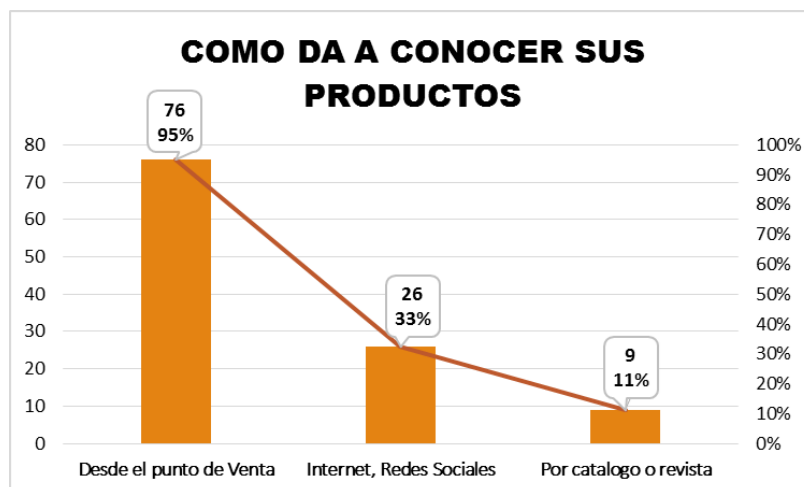
Casi la totalidad de los artesanos de Nobsa el 98% comercializan sus productos desde locales comerciales ubicados principalmente en el casco urbano del Municipio y en las veredas Ucuengá y Puntalarga, el 15% comercializan desde su lugar de domicilio adaptados como locales comerciales; es de señalar que tan solo el 34% de la totalidad de encuestados usan las ferias artesanales como una ventana promocional de sus productos, y aun en un menor porcentaje se presentan los artesanos que usan el comercio virtual; Por último en la categoría de otras, se encuentra una modalidad de venta con una sucursal en otra ciudad como lo vemos específicamente en la siguiente tabla:

Tabla 15. Descripción de otra forma de comercializar los productos.

OTRA (DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD)	NÚMERO	PORCENTAJE
Sucursales de venta de productos elaborados en Madera en situado en otro municipio. (Tunja)	1	100%

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

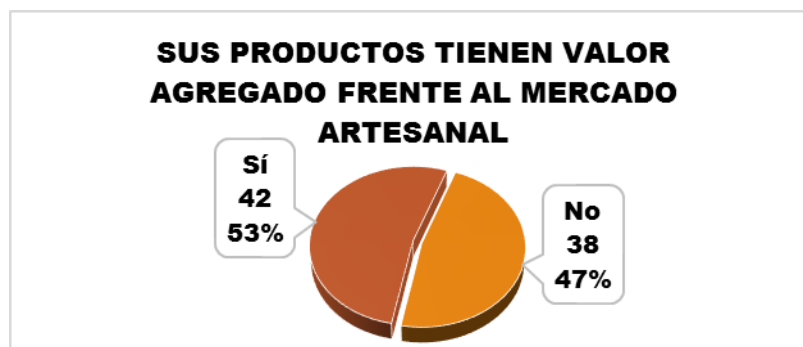
Gráfico 44. Cómo da a conocer sus productos.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Hoy en día es fácil el acceso a internet y se pensaría es el camino de la comercialización en productos para las organizaciones actuales entrando a la globalización económica pero se denota en los artesanos de Nobsa una baja utilización de estas herramientas tecnológicas con tan solo el 33% de ellos comercializando vía internet y redes sociales, aún es abundante dar a conocer los productos desde el punto de venta con el 95%, lo cual permite observar que la mayoría de los artesanos de la región no entran en el manejo de la tecnología como herramienta comercial.

Gráfico 45. Sus productos tienen valor agregado frente al mercado artesanal.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

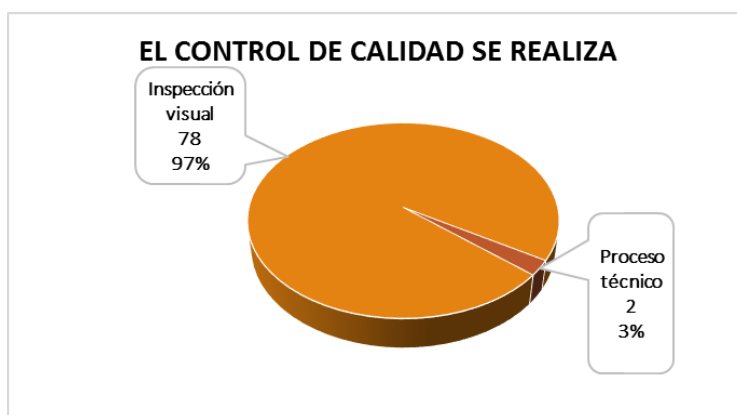
Los artesanos de Nobsa se encuentran parcializados en el hecho de generar valor agregado, con el 47% que afirma no tener ni generar valor frente al mercado artesanal, y el restante 53% que indican realizar generación de valor en aspectos como la Calidad, o los Diseños; en la siguiente tabla se puede observar el número de empresas que aplican el valor agregado y la descripción del mismo.

Tabla 16. Descripción del valor agregado que ofrecen los artesanos de Nobsa.

DESCRIPCIÓN DEL VALOR AGREGADO	CANTIDAD DE EMPRESAS
Diseños exclusivos, personalizados e innovadores	24
Calidad en la producción y en el producto terminado.	11
Trabajos a Domicilio en maderas.	4
Gran valor en el servicio al cliente.	3
TOTAL EMPRESAS QUE GENERAN VALOR AGREGADO	42

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

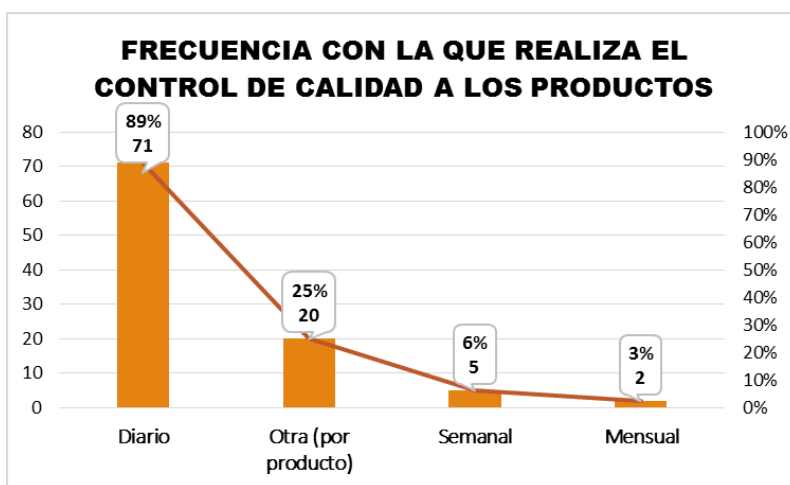
Gráfico 46. Forma en la que se realiza el control de calidad de los productos.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Son muy pocos los artesanos que usan procesos técnicos para realizar control de calidad tan solo el 3%, mientras que el 97% usan la inspección visual lo cual es la mejor forma de hacer control de calidad ya que el maestro artesanal tiene la experiencia para calificar los terminados de los productos.

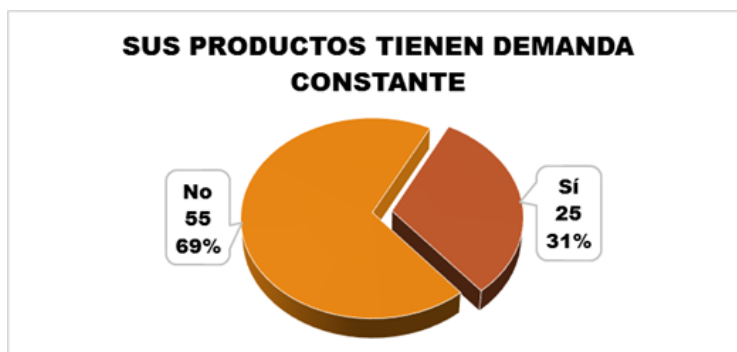
Gráfico 47. Frecuencia con la que realiza control de calidad a sus productos.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

El control de calidad que llevan a cabo los artesanos tiene una periodicidad diaria con un 89%, por otro lado existen artesanos que evalúan la calidad de manera semanal y mensual en un 6% y un 3% respectivamente, Mientras que en la afirmación de otra, Se encuentra que se lleva a cabo un control de calidad por producto depende de la duración y el trabajo que conlleva su elaboración.

Gráfico 48 Los productos tienen una demanda constante.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

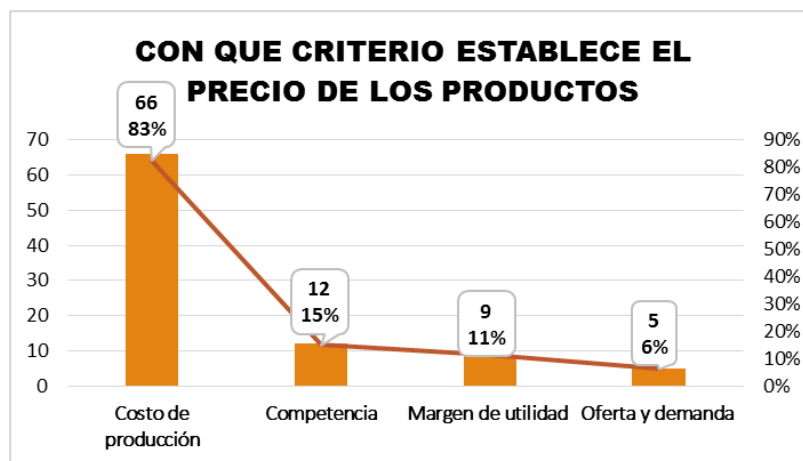
La demanda de los productos artesanales como lo podemos evidenciar en este gráfico no es de manera periódica ya que ellos mismos afirman que no son artículos de primera necesidad y su venta es esporádica, ellos son el 69%, en cuanto a la descripción de los artesanos que afirman contar con una demanda constante corresponde al 31%, en la siguiente tabla se realiza la descripción de las respuestas del por qué los productos según los artesanos tienen o no una constante comercialización.

Tabla 17. Descripción del por qué los productos tienen o no una demanda constante.

LOS PRODUCTOS TIENEN DEMANDA CONSTANTE	DESCRIPCIÓN	NÚMERO DE EMPRESARIOS	PORCENTAJE
SI	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad de los productos. • Reconocimiento entre los clientes • Pedidos constantes. • Clientes fijos 	25	31%
NO	<ul style="list-style-type: none"> • Demasiada competencia (importaciones). • Las temporadas bajas son muy extensas. • Poca afluencia de turistas. • No existe publicidad eficaz del sector artesanal. 	55	69%
TOTAL		80	100%

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018)

Gráfico 49. Con base en que criterios establece el precio de sus productos.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

La mayoría de los artesanos encuestados el 82% determinan los precios basados en el costo de producción ya que es una de las metodologías más fáciles y entendibles sin que haya la posibilidad de pérdidas, otro criterio importante para ellos es la competencia con el 15% pero cabe resaltar que no pueden competir con los precios de los productos importados, en último lugar y no menos importante encontramos los artesanos que afirman establecer el precio de sus productos mediante el Margen de Utilidad y la Oferta y Demanda con un 11% y un 6% respectivamente.

Gráfico 50. Considera necesaria la creación de un lugar específico para ofrecer los productos en el municipio.

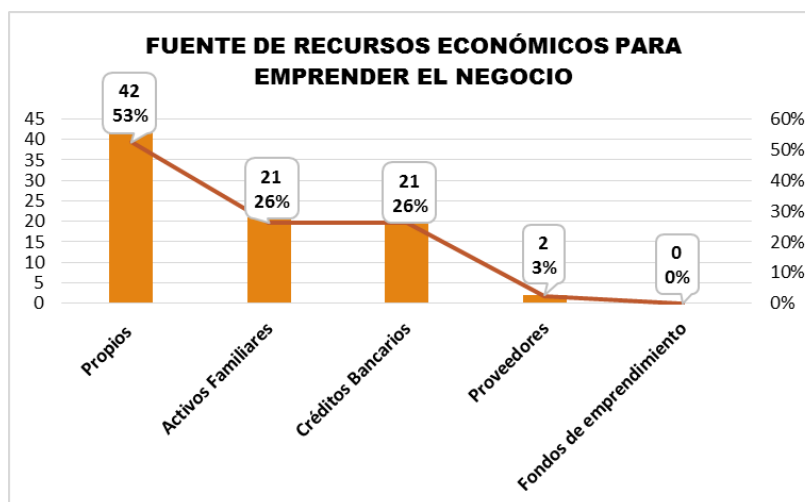


Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Es necesario mencionar que en el municipio de Nobsa ya existe un lugar que fue creado específicamente para ofrecer los productos artesanales, este lugar no cuenta con una buena ubicación estratégica para la comercialización de dichos productos, esto ha producido una percepción negativa entre los artesanos para con esta reubicación comercial, por lo anterior la mayoría un 66% de los encuestados considera que no es necesario crear un lugar de este tipo ya que el comercio artesanal está ubicado en lugares que históricamente y por tradición son los apropiados para la venta de sus productos.

7.4.7. Factor financiero.

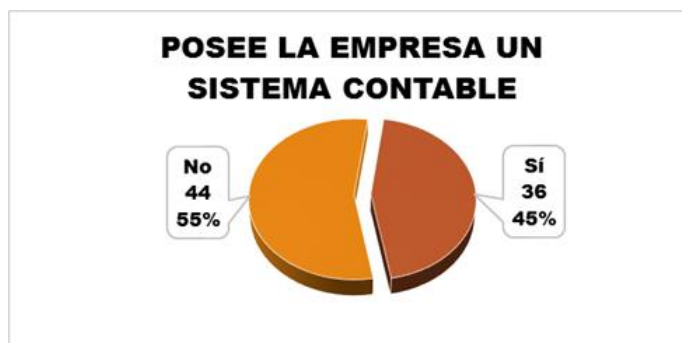
Gráfico 51. Cuál fue su fuente de recursos económicos para emprender el negocio.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

En el análisis se observa que un 53% de los Artesanos de Nobsa emprendieron sus negocios con recursos económicos propios, En segundo lugar se encuentra una igualdad porcentual entre los activos familiares y los créditos bancarios cada uno con el 26%, En último lugar se encuentran los artesanos que recurrieron a los proveedores para arrancar con su empresa representados con el 3%, Por lo anterior se percibe que los artesanos en un 52% adquieren deudas para iniciar su labor artesanal, ya sea con recursos familiares o buscan apoyo de un crédito bancario.

Gráfico 52. Posee la empresa un sistema contable.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Los artesanos que no tienen sistema contable son una mayoría con el 55%, debido a que no han sido capacitados en el manejo de las diferentes herramientas técnicas contables que les permitan optimizar el proceso; el 45% si poseen sistemas contables que por lo general se llevan de forma manual ya sea en libros o en excel y solo unos pocos hacen uso de herramientas informáticas como software contables.

Gráfico 53. Sus ingresos alcanzan para cubrir con las obligaciones: Financieras, proveedores y le permite sostenibilidad.

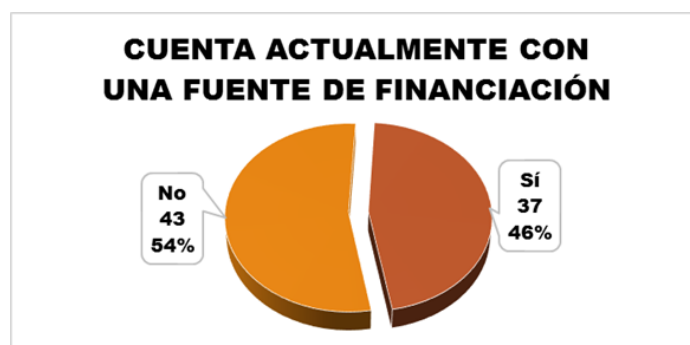


Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Los artesanos han tenido grandes inconvenientes financieros, debido principalmente a que no hay una constante afluencia de turistas durante todo el año, además falta de apoyo del gobierno en

diferentes temas, siendo uno de los más importantes los altos costos en impuestos de materia prima que afectan a los artesanos madereros, y la competencia desleal con productos extranjeros que perjudica a los artesanos textiles, esta situación arroja un porcentaje de 71% de personas que no alcanzan a cubrir con las obligaciones de sus empresas, y tan solo el 29% cubren sus gastos que en pocos casos arrojan ganancias.

Gráfico 54. Cuenta actualmente con una fuente de financiación o crédito.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

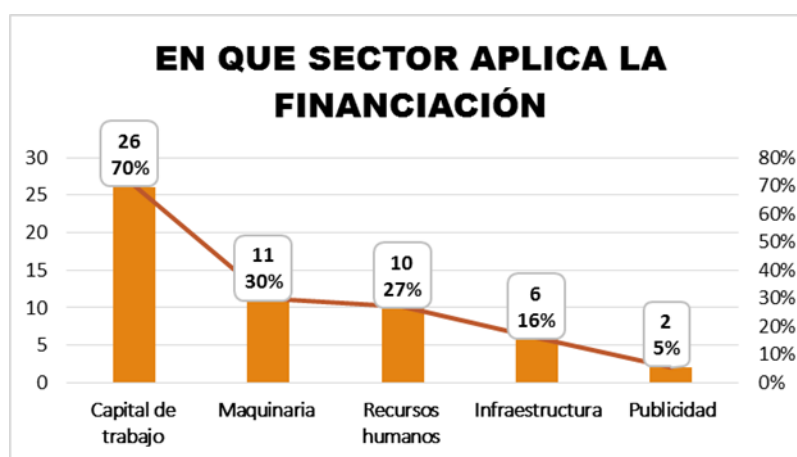
El 53% de los encuestados no cuentan actualmente con un crédito bancario, ya que hay una cultura entre ellos de no hacer uso de las entidades crediticias por los altos costos en los intereses y el tiempo que les lleva pagar dichas deudas; el 47% restante si están haciendo uso de algún tipo de crédito, aunque aceptan que es un riesgo grande endeudarse por la baja rentabilidad del sector artesanal en este momento. En la siguiente tabla vemos la descripción del número de artesanos y la clase de crédito que estos poseen.

Tabla 18. Descripción de los créditos que poseen los Artesanos de Nobsa.

CUENTA CON FINANCIACIÓN	DESCRIPCIÓN	TOTAL
SI	Las empresas que respondieron efectivamente a tener una fuente de financiación , en su totalidad poseen creditos bancarios, A nombre de particular o a nombre del negocio.	37

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

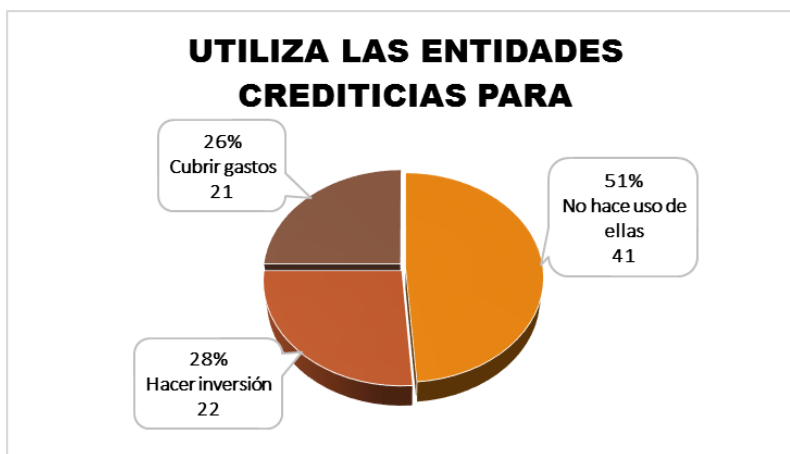
Gráfico 55. En qué sector de la empresa aplica la financiación.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Del total de los artesanos que poseen financiación; La mayoría de ellos la utiliza para invertir en capital de trabajo, ya que la inversión a corto plazo y el pago de deudas operativas son el mayor incentivo para buscar estos dineros crediticios los cuales son el 70%; en segundo lugar esos créditos se utilizan en mantenimiento y compra de maquinaria con el 30%, y el 27% usan estos préstamos bancarios en los recursos humanos, ya que se considera importante el pago a tiempo de la remuneración a los empleados del sector mejorando la motivación y el ambiente laboral.

Gráfico 56. La empresa en mayor medida utiliza las entidades crediticias para.

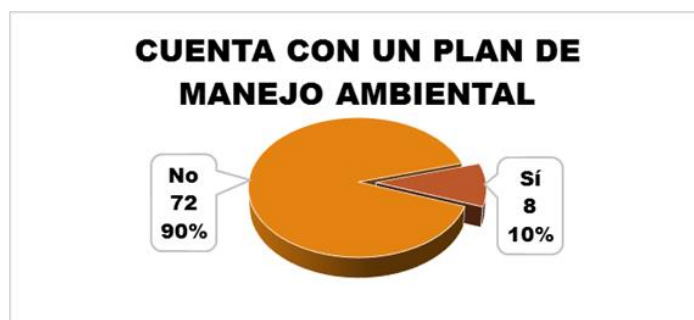


Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Las entidades financieras no son usadas por más de la mitad de los artesanos, debido a que estos las ven como una adquisición de deudas difíciles de pagar ya que las ventas generalmente no dan los ingresos suficientes para cubrir los gastos de los artesanos, la otra mitad de personas del sector si hacen uso de estas entidades ya que de esa forma pueden hacer inversión en diferentes frentes de la empresa y en un similar número de casos las utilizan para cubrir gastos, lo cual a largo plazo es perjudicial para el futuro de las empresas artesanales.

7.4.8 Factor ambiental y responsabilidad social.

Gráfico 57. Cuenta con un plan de manejo ambiental.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

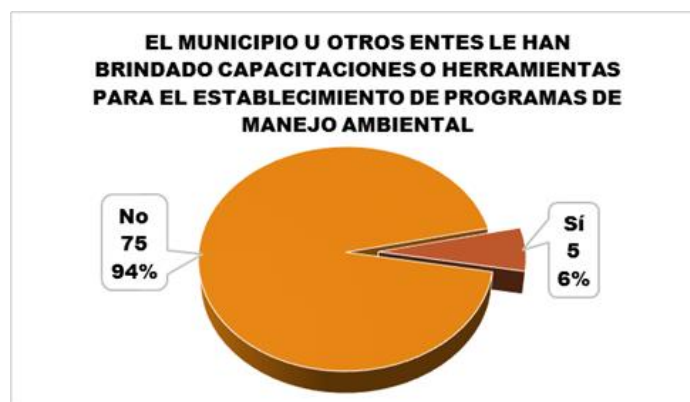
Los artesanos encuestados en su gran mayoría el 90% no cuentan con un plan de manejo ambiental, ya que no han tenido ninguna clase de capacitación que está enfocada en los diferentes productos, materias primas y desechos que arroja el proceso productivo de sus empresas, esto tomando en cuenta que existen una gran variedad de productos artesanales que producen distintos residuos que pueden ser contaminantes; un pequeño puñado de artesanos tienen alguna clase de manejo ambiental debido en gran manera las leyes y decretos que les exigen determinados procedimientos de manejo responsable con el medio ambiente en sus procesos productivos, ellos representan solo el 10% de los encuestados. En la siguiente tabla se visualizan las empresas que cuentan con un plan de manejo ambiental y su descripción del mismo.

Tabla 19. Descripción de las empresas que poseen plan de manejo Ambiental.

NOMBRE DE PLAN	CANTIDAD DE EMPRESAS	PORCENTAJE
Programa de reciclaje y disposición de residuos	5	63%
Reutilización de maderas; (Demolición)	2	25%
Uso de Combustibles amigables. (Uso de coque)	1	13%
TOTAL	8	100%

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Gráfico 58. El municipio u otras instituciones le han brindado capacitaciones o herramientas para el establecimiento de programas de manejo ambiental.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Una inmensa mayoría con el 94% no ha recibido ningún tipo de capacitación de este tema en particular, solo el 6% expresan haber recibido capacitaciones de la alcaldía, el ICA Y Corpoboyacá; Se evidencia un gran problema por la falta de capacitaciones en el municipio de Nobsa. En la siguiente tabla encontramos las entidades que realizan capacitaciones de Manejo Ambiental y el número de empresas que afirman recibirlas.

Tabla 20. Descripción de las entidades que realizan capacitaciones de manejo ambiental a los artesanos del municipio de Nobsa.

ENTIDAD	NÚMERO DE EMPRESAS	PORCENTAJE
Alcaldía de Nobsa	3	60%
Corpoboyacá	1	20%
ICA	1	20%
TOTAL	5	100%

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Gráfico 59. Ha recibido algún tipo de beneficio (tributario, económico, Personal) a partir de la práctica de programas de manejo ambiental.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Las respuestas de los artesanos son rotundas al expresar que no reciben ningún tipo de beneficio a partir de la práctica de programas de manejo ambiental los cuales representan el 99%, solo el 1% expresa recibir beneficios por la implementación de estos ejercicios amigables con el medio ambiente. En la siguiente tabla encontramos la descripción de la única empresa que afirma recibir algún tipo de beneficio por la implementación de estas prácticas.

Tabla 21. Descripción de los beneficios recibidos por las empresas por la práctica de programas de manejo ambiental.

INCENTIVO	NÚMERO	PORCENTAJE
Incentivo de Reforestación (Largo plazo)	1	100%

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Gráfico 60. Conoce usted la responsabilidad social según la ISO 26000.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

En general los artesanos encuestados en el 97% no tienen conocimiento en responsabilidad social según la ISO 26000, solo el 1% tiene conocimiento de este tema en específico, Esto denota una falta de capacitación en las normas ISO, que comprenden al sector artesanal.

Tabla 22. Cuenta su empresa con un programa de responsabilidad social.

PREGUNTA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	OBSERVACIÓN
62	En caso de ser SI la respuesta anterior ¿cuenta su empresa con un programa de responsabilidad social?	1	Entrega útiles escolares a los niños del sector

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

De las personas que respondieron de manera positiva en la pregunta anterior, solo una de ellas aplica el concepto de responsabilidad ISO 26000 y es responsable con las personas cercanas a la empresa haciendo entrega de útiles escolares a los niños del sector.

Tabla 23. Cuál ha sido la motivación que le ha llevado a implementar la responsabilidad social en su empresa.

PREGUNTA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	OBSERVACIÓN
63	Cuál ha sido la motivación que le ha llevado a implementar la Responsabilidad social en su empresa?	1	Por una cultura de valores

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

La persona que implementa la ISO 26000 no tuvo ninguna clase de estímulo tributario, lo hizo por una cultura de valores que ellos manejan dentro de su organización, Siendo así un ejemplo para las demás empresas del sector.

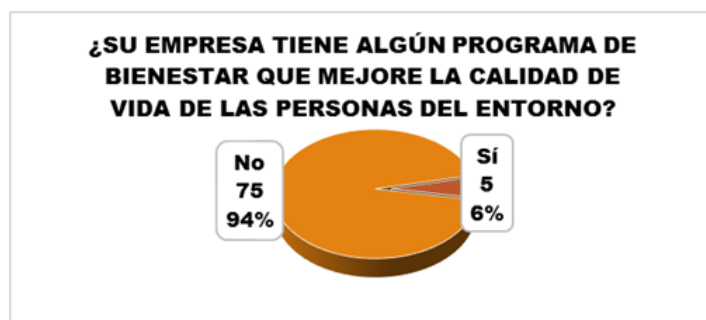
Gráfico 61. Su empresa contrata personas con algún tipo de discapacidad, reinsertados, grupos indígenas.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Solo un empresario manifestó haber contratado a una persona con una discapacidad cognitiva ya que tiene grandes habilidades en la elaboración de tejidos, los demás encuestados que corresponden a la mayoría en un 99% manifiestan no haber contratado personas con discapacidad.

Gráfico 62. Su empresa tiene algún programa de bienestar que mejore la calidad de vida de las personas del entorno.



Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

Solo el 6% de los encuestados hacen diferentes programas de bienestar para las personas del entorno estos principalmente enfocados en la niñez, la familia y la salud; el 94% restante no tiene programas que permitan retribuir bienestar a la comunidad de su entorno. En la tabla se puede observar la cantidad de empresas que afirman tener programas de bienestar y la descripción del mismo.

Tabla 24. Descripción de número de empresas y programas de bienestar para las personas que estas poseen

PROGRAMAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Celebracion de dia de los niños (Entrega de regalos y en ocasiones utiles escolares)	2	40%
Celebracion de fechas especiales con los empleados y sus Familias (Navidad o Semana Santa)	2	40%
Labores sociales (Brigadas de salud, Bingos, Eventos Solidarios)	1	20%
TOTAL	5	100%

Fuente: (Elaboración propia con base en el Instrumento de recolección de Información. 2018).

8. Conclusiones.

- Los artesanos no perciben a las asociaciones como unas organizaciones que fortalezcan el sector, esto es causado por que según ellos, las personas de la región no encuentran importante el trabajo en equipo para el bien común y por el bajo rendimiento que han presentado las que existen actualmente (Gráfico 11,12).

- Se encontró una muy baja capacitación a empleados y empleadores debido en parte a la cultura empresarial que el sector ha tenido a lo largo de su historia y a la total necesidad de que estas sean dictadas por entidades que aporten los conocimientos requeridos como lo son: la cámara de Comercio, Artesanías de Colombia y la Alcaldía Municipal, las cuales solo han capacitado a pocas personas del sector (Gráfico 19).

- Un buen número de artesanos conocen el concepto de innovación, ellos aplican este en el mayor de los casos al producto debido a que las artesanías tienen un margen muy grande para ser creativos, pero son poco innovadores en los procesos productivos, ventas, servicio al cliente y en la parte organizacional (Gráfico 24,25, 26).

- Se observó un aumento de ventas solo en el cuarto trimestre, siendo esta época de fin de año donde las ventas suben debido en gran parte al incremento del turismo atraído por el pesebre y la iluminación que presenta el municipio de Nobsa, el resto del año presenta un volumen de ventas muy bajo originando crisis económicas para los artesanos, ya que a la mayoría de ellos los ingresos no les permite una sostenibilidad ni viabilidad para sus negocios (Gráfico 33).

- Los productos importados que han invadido el mercado artesanal haciendo copias industrializadas y con una calidad inferior a muy bajos precios, se han convertido en una competencia desleal, lo cual representa un gran peligro para el verdadero producto artesanal que se ha venido fabricando por generaciones en Nobsa (Gráfico 34, 35).

- Se evidenció poca inversión en publicidad del sector artesanal por parte de la Alcaldía municipal y del departamento, lo cual representa un alto desconocimiento por parte de los turistas hacia estos mercados incidiendo en el bajo nivel de ventas que presenta el sector a lo largo del año (Gráfico 40, Tabla 13).

- Un gran porcentaje del sector artesanal no tienen ningún plan de manejo ambiental, debido a que no han sido capacitados en el tema, aunque existen unos pocos artesanos que han recibido capacitaciones por parte de la Alcaldía, el ICA y Corpoboyacá; en general las personas que conforman el sector tienen un gran desconocimiento en los temas ligados al cuidado y trato amigable al medio ambiente (Gráfico 57, 58, Tabla 20).

9. Recomendaciones.

- Es necesario que la Alcaldía gestione programas y medios de capacitación para los artesanos de Nobsa, en los que se haga énfasis de las beneficios de las asociaciones, esto porque de manera individual no se fortalece el sector y es pertinente una unión de todas las personas que representan a los artesanos de la región para ser competitivos en los diferentes ámbitos comerciales de sus productos.
- El sector artesanal necesita capacitaciones dirigidas a los empleados y empleadores las cuales otorguen información y conocimientos en temas fundamentales como la seguridad industrial y el diseño de nuevos productos, ya que los artesanos madereros trabajan en un ambiente de alto riesgo laboral y es necesario estimular la creatividad y la innovación para diversificar el producto final.
- Crear programas que incentiven la innovación en los artesanos, no solo en los productos también en los procesos organizacionales y de servicio al cliente; para fortalecerse y así convertirlos en un sector competitivo frente a las importaciones que atentan al crecimiento sostenido de todos los que lo conforman; Estos programas pueden ser creados directamente por la alcaldía municipal o por convenios estratégicos de diferentes entes gubernamentales y privados. Se plantea la realización de un certamen en el cual se ofrezca un estímulo como premio a la innovación, generando así una competencia sana entre los diferentes artesanos y como resultado hacer crecer a los mismos.

- Es necesario implementar planes de acción que resalten otros atributos de la región, como las montañas, bosques y paisajes con los que cuenta, para generar un nivel de demanda fuera de la temporada estrella; se sugiere ofrecer otras opciones como: aventura extrema, ecoturismo, acampadas, todas apuntando a un grupo de personas de aventura lo que aseguraría un arribo de clientes potenciales más fluido durante todo el año.

- Se recomienda crear un sello que identifique a las artesanías locales ya que las importaciones como copias artesanales se han convertido en un gran problema que afecta a todo el sector en general, es factible crear un diferenciador muy notable entre las artesanías y las copias otorgándole valor a las hechas a mano y en la región, lo cual generará un interés en los compradores para adquirir los productos artesanales propios de Nobsa.

- Es prioritario hacer inversión en publicidad dirigida específicamente al sector artesanal del municipio, tomando en cuenta que invertir en medios de comunicación tradicionales como: la Televisión, radio, prensa, revistas y demás no es viable económicamente, se recomienda que utilicen los medios no tradicionales para hacer publicidad y potenciar los negocios artesanales del municipio, con esto se hace referencia directamente al uso de internet que además de ser accesible económicamente es un canal muy efectivo para dar a conocer los productos, es importante hacer uso de vallas publicitarias en el principal corredor vial de Nobsa para que de esta manera atraigan un mayor número de clientes.

- Aunque la Alcaldía el ICA y Corpoboyacá, han hecho esfuerzos en materia medioambiental hace falta encontrar la forma de llevar las capacitaciones a todas las personas que conforman el sector artesanal en Nobsa, se recomienda plantear una gran capacitación con incentivos, que convoque a todos los artesanos generando conciencia medioambiental en sus procesos productivos y en la eliminación de desechos.

10. Bibliografía E Infografía.

- Alcaldía de Nobsa Boyacá (2016) “*Nobsa territorio sin límites*”, Recuperado de www.nobsa-boyaca.gov.co/informacion_general.shtml#geografia
- Ambrosio, V., & Poveda, J. A. (2000). *Plan de marketing paso a paso*. prentice hall.
- Artesanías de Colombia. (2017). “*Guía para exportar artesanías colombianas e de oficios artesanales.*” Recuperado de http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_tienda/guia-para-exportar_277
- Artesanías de Colombia. (2017). “*El sector en Colombia*”. Recuperado de http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_sector/caracterizacion_81
- Barney, J. (1991). *Firm resources and sustained competitive advantage*, Journal of management, 17(1), 99-120.
- Barrera,B. (2011) “ *Imagen de Ubicación de Nobsa a nivel departamental y nacional*”. Recuperado de <https://nobsaath.blogia.com/2011/040701-nobsa-erika-pan-bilma-barrera.php>
- Barrera, L. y Torres, O. (2007) “*Estudio de viabilidad para la exportación de artesanías elaboradas en guadua a Alemania*”. Recuperado de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/4141/T11.07%20P186e.pdf?sequence=1>
- Becker, G. S. (1964). *Human capital theory*. Columbia, New York, 1964.
- Cámara de comercio de Sogamoso (2017). *Recuperado de documento en físico otorgado por la entidad.*

- Camisón Zornoza, C. (2001). *La investigación sobre la pyme y su competitividad, Balance del estado de la cuestión desde las perspectivas narrativa y meta-analítica*, Papeles de economía española, (89-90), 43-86.
- Conner, K. R. (1991). *A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: do we have a new theory of the firm?* Journal of management, 17(1), 121-154.
- Donrrosoro, I. (2001). *El modelo de gestión de las pymes vascas de éxito*. Clúster del conocimiento.
- Fierro, C. A., & López, O. J. (2011). *Plan de marketing en pequeños artesanos de madera en el pasaje galería artesanal de Colombia del centro de Bogotá*.
- Google. (s.f.).[Mapa de Nobsa, Colombia en Google Maps]. *Recuperado el 15 de febrero, 2018, de:* <https://www.google.com.co/maps/place/Nobsa,+Boyac%C3%A1/@5.7671864,-72.9457338,15z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e6a47af2e8e441d:0x59f33b3aa6b461bc!8m2!3d5.767186!4d-72.9369789>
- Grant, R. M. (1999). The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. In *Knowledge and strategy* (pp. 3-23).
- Hall, A. (1992). *Signal transduction through small gtpases—A tale of two gaps*. Cell, 69(3), 389-391.
- Jardón, C. M. (2011). *Innovación empresarial y territorio: Una aplicación a vigo y su área de influencia*. Eure (Santiago), 37(112), 115-139.
- Kauffman, S. (2001). El desarrollo del micro, pequeñas y medianas empresas: un reto para la economía Mexicana. Recuperado de www.uv.mx/iiesca/revista2001-1/empresas.htm

- Ley N° 36. [Espacio Virtual de Asesoría de la Fundación Pública]. República de Colombia, 1984, Recuperado de <http://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=66145>
- Ley N° 590. [Ministerio de Comercio, Industria y turismo]. República de Colombia, 2000, Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=2309&name=Ley590de2000.pdf>
- Ley N° 1014. [Secretaria del Senado]. República de Colombia, 2006, Recuperado de http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html
- Lezamiz, M., Matey, J., Moso, M., & Unzueta, M. (2001). *El Modelo de Gestión de las Pymes vascas de éxito. Editado por el Cluster del Conocimiento* (Agrupación del Conocimiento en Gestión Empresarial). Ediciones PMP, Bilbao.
- Mauri, A. J., & Michaels, M. P. (1998). *Firm and industry effects within strategic management: An empirical examination. strategic management journal*, 211-219.
- Monroy Adriana del Pilar, (2009). “*Propuesta para la creación de una empresa especializada en el diseño y la producción de artículos decorativos para el hogar elaborados con la técnica “bordado liquido” y destinados a exportación.*”
- Nelson, R. R., & Winter, S. G. (1982). *The schumpeterian tradeoff revisited. the american economic review*, 72(1), 114-132.
- Peteraf, T. Y. (2012). Identificar los recursos y capacidades de una empresa. en T.Y. Peteraf, administración estratégica, teorías y casos (pág. 95). México: Mc Draw Will.
- Plan de desarrollo de Nobsa Boyacá, (2016) *Alcaldía de Nobsa (Nobsa, territorio sin límites)* – Boyacá. Recuperado de nobsa-boyaca.gov.co/index.shtml#1
- Revista Dinero (2015) Recuperado de www.dinero.com/economia/articulo/las-artesantias-colombianas-llegan-mercados-internacionales-exhiben-farex-2016/215594

- Rincón, S. y Angarita, D. (2014) “*Caracterización de las Mipymes dedicadas a la elaboración y comercialización de productos artesanales en el municipio de Sogamoso*”
- Sánchez Upegüi, A., (2010). *Introducción: ¿Qué es caracterizar?* Medellín, fundación universitaria católica del norte.
- Stoner, J. A., Freeman, R. E., Sacristan, P. M., & Gilbert, D. R. (1996). Administration (pp. 35-42). México Df: Prentice Hall.
- Wiersema, M. F., & Bantel, K. A. (1992). *Top management team demography and corporate strategic change. Academy of management journal*, 35(1), 91-121.

11. Anexos.



UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA Y TECNOLÓGICA DE COLOMBIA
FACULTAD SECCIONAL SOGAMOSO
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA PARA LA CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR ARTESANAL EN EL MUNICIPIO DE NOBSA

Objetivo: Aplicar una encuesta para caracterizar el sector artesanal del municipio de Nobsa Boyacá y determinar sus condiciones socioeconómicas y los aspectos más importantes que influyen en su actividad comercial.

Instrucciones: Lea detenidamente cada pregunta y responda de manera verídica utilizando una X o redactando la respuesta escrita según sea el caso correspondiente

Nota: El presente documento solo tiene fines académicos.

Fecha: _____ Municipio: _____

I. FACTOR ADMINISTRATIVO Y GERENCIAL

1. ¿Tiene usted registro mercantil ante la cámara de comercio?
a. SI _____ b. NO _____
 2. ¿A qué régimen pertenece?
a. Persona natural _____ b. Régimen simplificado _____
c. Régimen común _____
 3. Nombre de la empresa: _____
 4. Nombre del propietario: _____
 5. Género del propietario: F _____ M _____
 6. Tipo de sociedad: LTDA _____ S.A _____ S.A.S _____
otra _____ Ninguna _____
 7. Número de empleados: _____
 8. Tamaño de la empresa según la ley MIPYMES (590 de 2000 y modificada por la ley 905 de 2004):
a. Microempresa hasta 50 SMLMV _____
b. Pequeña superior a 500 y hasta 5000 SMLMV _____
c. Mediana superior a 5000 y hasta 30000 _____
d. Grande superior a 30000 _____
 9. ¿Qué actividades económicas realiza la empresa?
Tejeduría _____ B. Carpintería Ebanistería _____ C. Forja _____ D. Comercio _____
E. otros _____
 10. ¿Formación académica del representante?
a. Primaria _____ b. Secundaria _____ c. Técnica y o tecnológica _____ d. Universitaria _____
- ¿Otro Cual? _____
11. ¿De qué manera realiza la actividad artesanal?
a. Técnica _____ b. Empírica _____ c. Legado familiar _____ d. prácticas ancestrales _____

12. ¿Cuántos años lleva realizando esta actividad económica?
a. 1-3 _____ b. 3-5 _____ c. 5-10 _____ d. más de 10 _____ e. por tradición _____

13. ¿Pertenece a alguna asociación o cooperativa de artesanos?
a. SI _____ b. NO _____

Nombre de la asociación _____

14. En caso de que no, ¿Le gustaría pertenecer a alguna asociación o cooperativa?
a. SI _____ b. NO _____

15. ¿Cuenta con apoyo institucional de alguna de estas entidades?
a. SI _____ b. NO _____
a. Alcaldía de Nobsa _____ b. Artesanías de Colombia _____ c. Cámara de Comercio _____ d. Holcim _____

¿Otro cuál? _____

16. Este apoyo se ve representado en:
a. Financiación _____ b. Capacitación _____
c. Maquinaria _____ d. Empeñamiento _____

¿Otro cuál? _____

17. ¿Realiza alguna actividad económica aparte de la artesanal?
a. SI _____ b. NO _____

¿Cuál? _____

II. FACTOR DE RECURSOS HUMANOS

18. ¿Cuál es el tipo de contrato con el que vincula a sus empleados?
a. Término fijo _____ b. Término indefinido _____
c. Por obra labor _____ d. Por prestación de servicios _____
e. No hay contratación _____



19. ¿En el momento de contratar personal cual es el principal aspecto que tiene en cuenta?

a. Experiencia _____ b. Estudios realizados _____
c. Recomendación _____

Otro ¿Cuál? _____

20. ¿Realiza usted planes de capacitación para sus empleados (Servicio al cliente, Competencias técnicas, Manejo de materia prima.)?

a. SI _____ b. NO _____

21. ¿Se le permite a los empleados participar en el aporte de ideas y toma de decisiones de la empresa?

a. SI _____ b. NO _____

22. ¿Con que frecuencia contrata a los trabajadores de la empresa?

a. Trimestral _____ b. Semestral _____ c. Anual _____
d. Indefinido _____ e. Cuando es necesario _____

23. ¿Realiza los aportes de seguridad social que están contemplados en la ley 1607 de 2012, en Colombia?

a. SI _____ b. NO _____

24. ¿Realiza algún programa de bienestar, motivación y competitividad para sus trabajadores?

a. SI _____ b. NO _____

III. FACTOR DE INNOVACION

25. ¿Sabe usted que es innovación?

a. SI _____ b. NO _____

26. ¿Destina usted recursos para innovar en su empresa?

a. SI _____ b. NO _____

27. En caso de ser afirmativa la pregunta anterior, ¿en qué línea implementa el concepto de innovación?

a. Producto _____
b. Proceso _____
c. Organizacional _____
d. Ventas, Servicio al cliente _____
e. Otra ¿Cuál? _____

28. ¿Su empresa es pionera en el diseño de algún proceso tecnológico o producto que haya tenido impacto en la población artesanal de Nobsa?

a. SI _____ b. NO _____

¿Cual? _____

29. ¿Cree usted que el sector artesanal debe tener cambios en tecnología y procesos de producción?

a. SI _____ b. NO _____

¿Cuáles? _____

IV. FACTOR MAQUINARIA EQUIPO Y TECNOLOGIA

30. ¿Qué tipo de maquinaria utiliza?

a. Convencional _____ b. Hecha por ustedes mismos _____
b. Herramientas tecnificadas comerciales _____

31. ¿Cuántos años de uso en promedio tienen los equipos que usted emplea?

a. 0-5 _____ b. 5-10 _____ c. 10-15 _____ d. Más de 15 _____

32. ¿Hay tecnología involucrada en la producción de su empresa?

a. SI _____ b. NO _____

33. ¿Destina usted recursos para mejorar la tecnología de su empresa?

a. SI _____ b. NO _____

V. MARKETING

34. ¿En qué periodo del año el nivel de ventas aumenta?

a. Primer trimestre _____ b. Segundo trimestre _____
c. Tercer trimestre _____ d. Cuarto trimestre _____

35. ¿Considera que existe una gran competencia en su sector comercial?

a. SI _____ b. NO _____

36. En caso de ser SI la respuesta anterior ¿Dónde se ubica su principal competencia?

a. En su municipio _____ b. En su región o departamento _____

c. otra región del país _____ cual(es) _____

d. a nivel internacional _____ cual(es) _____

37. ¿Establece usted técnicas para obtener nuevos clientes?

a. SI _____ b. NO _____

¿Cuáles? _____

38. ¿Maneja usted alguna base de datos que le permitan conocer el número de clientes actuales, ocasionales y periódicos?

a. SI _____ b. NO _____

¿De qué forma la maneja? _____

39. ¿La empresa dispone de información de sus competidores en cuanto a (calidad de sus productos, servicios, fuerza de ventas y precios)?

a. SI _____ b. NO _____



40. ¿Tiene acuerdos o alianzas estratégicas para incrementar sus ventas con?
- Proveedores
 - Cientes
 - Empresas del sector
 - Universidades
 - Instituciones gubernamentales
 - ninguno de los anteriores

41. ¿Cuál considera usted como la principal dificultad que limita el aumento de las ventas?

- Competencia
- falta de apoyo
- Entrada al mercado de productos importados

¿Otro cuál?

VI. PRODUCCIÓN Y PRODUCTO

42. ¿Qué disponibilidad tiene usted en cuanto a materias primas insumos?

- Buena
- Regular
- Malísima

¿Por qué?

43. ¿Cuál de las siguientes opciones representa la mayor dificultad para obtener la materia prima?

- Altos precios
- Impuestos y trámites legales
- Poca oferta
- Trasporte

¿Otro cuál?

44. Donde comercializa sus productos

- Ferías
- Local comercial
- Lugar de domicilio
- Comercio virtual

Otro ¿Cuál?

45. ¿Cómo da a conocer sus productos?

- Desde el punto de venta
- por catálogo o revista
- internet, redes sociales

Otra ¿Cuál?

46. ¿Sus productos tienen valor agregado frente al mercado artesanal?

- SI
- NO
- Cual

47. El control de calidad de sus productos se realiza por medio de:

- Inspección visual
- Proceso técnico
- ninguna

48. ¿Con que frecuencia la empresa realiza control de calidad a sus productos?

- Diario
- Semanal
- Mensual

Otra ¿Cuál?

49. ¿Los productos que usted ofrece tienen una demanda constante?

- SI
- NO

¿Por qué?

50. ¿Con base en que criterios establece el precio de sus productos?

- Costo de producción
- Oferta y demanda
- Competencia
- Margen de utilidad

51. ¿Considera necesaria la creación de un lugar específico para ofrecer los productos en el municipio?

- SI
- NO

VII. FACTOR FINANCIERO

52. ¿Cuál fue su fuente de recursos económicos para emprender el negocio?

- Propios
- Activos familiares
- Créditos bancarios
- Proveedores
- Fondos de emprendimiento

Otro ¿Cuál?

53. ¿Posee la empresa un sistema contable?

- SI
- NO

54. ¿Sus ingresos alcanzan para cubrir con las obligaciones: financieras, empleados, proveedores y le permite sostenibilidad?

- SI
- NO

55. ¿Cuenta actualmente con una fuente de financiación o crédito?

- SI
- NO

¿Cuál?

56. ¿En caso de tener financiación en que sector de la empresa lo aplica?

- Capital de trabajo
- Maquinaria
- Publicidad
- Infraestructura
- Recursos humanos
- otro

57. La empresa en mayor medida utiliza las entidades crediticias para:

- Hacer inversión
- Cubrir gastos
- No hace uso de ellas

VIII. FACTOR AMBIENTAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

58. ¿Cuenta usted con un plan de manejo ambiental?

- SI
- NO

¿Cuál?



59. ¿El municipio a través de la secretaria de medio ambiente u otros entes como el ICA le han brindado capacitaciones o herramientas para el establecimiento de programas de manejo ambiental?

a. SI ____ b. NO ____

¿Quién? _____

¿Cuáles? _____

60. ¿Ha recibido algún tipo de beneficio (tributario, económico, personal) a partir de la práctica de programas de manejo ambiental?

a. SI ____ b. NO ____

¿Cuál? _____

61. ¿Conoce usted la responsabilidad social según la ISO 26000?

a. SI ____ b. NO ____

62. En caso de ser SI la respuesta anterior ¿cuenta su empresa con un programa de responsabilidad social?

¿Cuál? _____

63. ¿Cuál ha sido la motivación que le ha llevado a implementar la Responsabilidad social en su empresa?

a. Por las ISO ____ b. Por un estímulo tributario ____

c. Por una cultura de valores ____

Otra ¿Cuál? _____

64. En su empresa ¿contrata personas con algún tipo de discapacidad, reinsertados, grupos indígenas?

a. SI ____ b. NO ____

65. ¿Su empresa tiene algún programa de bienestar que mejore la calidad de vida de las personas del entorno?

a. SI ____ b. NO ____

¿Cuál? _____



66. ¿Cuál considera usted el problema más relevante del sector artesanal?

Firma: _____

Nombres encuestadores

Andrés Fernando Vega Parada

Nelson Armando Gutiérrez Sanabria

 Municipio de Nobsa	Despacho Municipal	CODIGO: DM- 01	
	MODELO ESTANDAR DE CONTROL INTERNO	VERSION: 02	
	TIPO DE DOCUMENTO: CORRESPONDENCIA	FECHA: 18-10-2016	

11 de Mayo de 2017

Doctor

Nelson Sánchez Reyes

Director del Programa de Administración de Empresas

UPTC- Seccional Sogamoso

Ref.: Solicitud de Caracterización del subsector artesanal

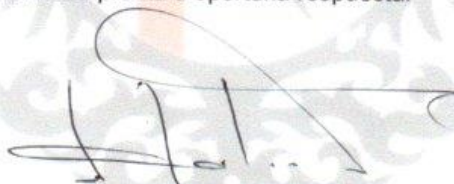
Respetado Doctor:

Conocedor de su gran sentido de pertenencia con nuestra región, muy comedidamente solicito su valiosa colaboración en la REALIZACION DE UN ESTUDIO DE CARATERIZACION DEL SUBSECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE NOBSA" como insumo indispensable para tratar los temas de planificación territorial, de tal forma que permita caracterizar plenamente las actividades a las que se dedica la población del municipio en esta área, ya que a la fecha no existe un documento que sustente las mismas.

Como es de su conocimiento esta información es indispensable para priorización de necesidades y cubrimiento de las mismas mediante la ejecución del plan de desarrollo.

Agradezco de antemano su pronta u oportuna respuesta.

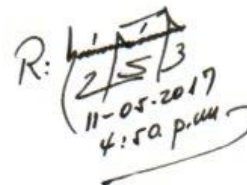
Cordialmente,



LUIS HERNANDO CALIXTO PAIPA

Alcalde Municipal

Nobsa - Boyacá

R: 
2/5/3
11-05-2017
4:50 p.m.

Calle 6 No. 9 – 01 Parque Principal Palacio Municipal – Código Postal 152280

Teléfonos: 7773126 – 7773127

www.nobsa-boyaca.gov.co

 Municipio de Nobsa	Secretaría de Emprendimiento Identidad y Turismo	CODIGO: OCC - 03	
	MODELO ESTANDAR DE CONTROL INTERNO	VERSION: 02	
	TIPO DE DOCUMENTO: CERTIFICACIÓN	FECHA: 18-10-2016	

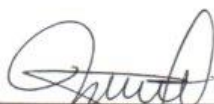
CERTIFICACIÓN

TRABAJO DE MONOGRAFIA PARA OPTAR POR EL TITULO DE ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

La Alcaldía Municipal de Nobsa, a través de la coordinación de Procesos turísticos y culturales de la Secretaría de Emprendimiento, Identidad y Turismo, CERTIFICA que el Señor: **ANDRES FERNANDO VEGA PARADA** Identificado con C.C. **1057574677** de Sogamoso, realizó el **TRABAJO DE MONOGRAFIA "CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE NOBSA"** durante un año en el Municipio de Nobsa, obteniendo un **EXCELENTE DOCUMENTO** de vital importancia para el desarrollo económico y el sector artesanal en el Municipio.

Agradecemos la colaboración de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia por la colaboración prestada a partir del desarrollo de esta modalidad de grado para optar por el título de Administrador de empresas.


La anterior se expide a los dieciocho (18) días de mes de Julio de 2018



MARIAN VIANCHA RODRIGUEZ
Coordinadora Cultura y Turismo

Calle 6 No. 9 – 01 Parque Principal Palacio Municipal – Código Postal 152280
Teléfonos: 7773126 – 7773127
www.nobsa-boyaca.gov.co



 Municipio de Nobsa	Secretaría de Emprendimiento Identidad y Turismo	CODIGO: OCC - 03	
	MODELO ESTANDAR DE CONTROL INTERNO	VERSION: 02	
	TIPO DE DOCUMENTO: CERTIFICACIÓN	FECHA: 18-10-2016	

CERTIFICACIÓN

TRABAJO DE MONOGRAFIA PARA OPTAR POR EL TITULO DE ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

La Alcaldía Municipal de Nobsa, a través de la coordinación de Procesos turísticos y culturales de la Secretaría de Emprendimiento, Identidad y Turismo, CERTIFICA que el Señor: **NELSON ARMANDO GUTIERREZ SANABRIA** identificado con C.C. **1057582600** de Sogamoso, realizó el TRABAJO DE MONOGRAFIA "CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR ARTESANAL DEL MUNICIPIO DE NOBSA" durante un año en el Municipio de Nobsa, obteniendo un EXCELENTE DOCUMENTO de vital importancia para el desarrollo económico y el sector artesanal en el Municipio.

Agradecemos la colaboración de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia por la colaboración prestada a partir del desarrollo de esta modalidad de grado para optar por el título de Administrador de empresas.

La anterior se expide a los dieciocho (18) días de mes de Julio de 2018



MARIAN VIÁNCHA RODRIGUEZ
Coordinadora Cultura y Turismo

Calle 6 No. 9 – 01 Parque Principal Palacio Municipal – Código Postal 152280
Teléfonos: 7773126 – 7773127
www.nobsa-boyaca.gov.co

